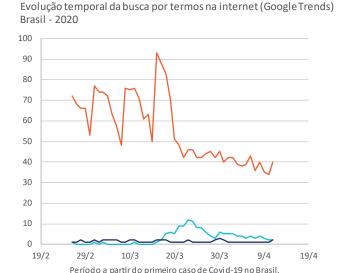


Como o isolamento tem influenciado as buscas no Google, em relação ao setor de saúde?

A pesquisa mostra tendências de busca online da população brasileira na área da saúde no período iniciando no dia em que foi confirmado o primeiro caso de Coronavírus no Brasil (26 de fevereiro). A ferramenta utilizada para essa análise é o Google Trends que engloba buscas online pelo Google.

Como era de se esperar, o volume de buscas pelo termo "Academia" é grande e sazonal, com seus picos no início de cada semana, geralmente ocorrendo na segunda-feira a alta busca por "Academia" no Google. Contudo, não apresentava uma tendência de alta nem de queda até o dia 20 de março.



- Academia

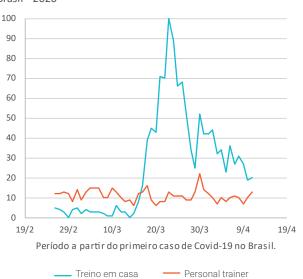
Personal trainer

Treino em casa

A partir dessa data, claramente o padrão de buscas muda, passando a ter menos volatilidade, uma leve tendência de queda e também perde sua característica sazonal. Em contraponto, o termo "Treino em casa" passou a ser mais procurado entre os dias 18 a 24 de março.

Treino em casa ou na academia?

Evolução temporal da busca por termos na internet (Google Trends) Brasil - 2020



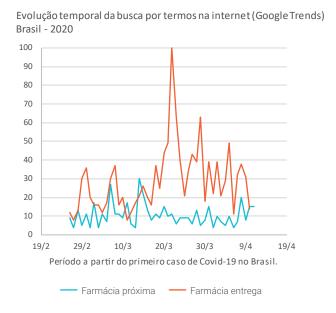
Como o volume pelo termo "Academia" é bem mais alto em comparado aos outros dois termos, o gráfico acima não permite uma visão clara do que realmente acontece nas buscas pelo termo "Treino em casa". O gráfico abaixo foca apenas nos termos "Treino em casa" e "Personal trainer". A procura por "Personal trainer" não sofreu uma mudança notória em seu padrão de buscas, porém, em um cenário anterior ao que estamos vivendo, a busca por esse termo sempre foi maior do que a do termo "Treino em casa". A inversão do mais procurado online entre "Personal trainer" e "Treino em casa" se deu no dia 16 de março, no qual o termo "Treino em casa" passou a ser mais relevante.

O aumento no volume de buscas por termos relacionados a "Treino em casa" mostra uma preocupação do brasileiro em se manter ativo fisicamente durante o período de isolamento devido ao Covid-19.



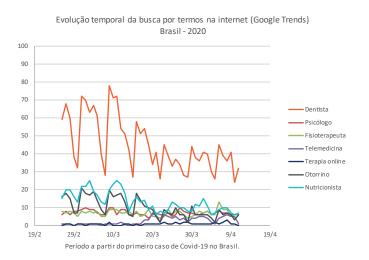
E a busca por personal trainer mudou?

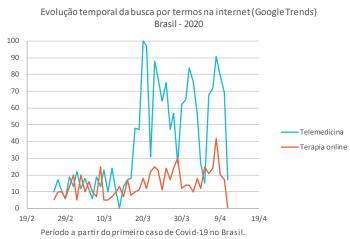
Outra mudança no padrão de buscas no Google é observada pelos termos "Farmácia próxima" e "Farmácia entrega". Até a data de 14 de março, a busca por esses termos apresentava volume e padrões semelhantes; porém, a partir de então, o termo "Farmácia entrega" passa a ser muito mais pesquisado. Essa mudança de padrão do brasileiro por entrega e serviços delivery também é notada em vários outros setores. O isolamento da população como medida adotada de contenção ao Covid-19 faz com que as pessoas prefiram a opção de o serviço ir até a sua casa em vez do contrário, ou seja, da pessoa ir até o serviço.



Farmácia perto de casa ou com entrega em casa?

Nas buscas por profissionais de saúde, igualmente ao que aconteceu com as buscas por "Academia", na segunda quinzena de março, o padrão de buscas por profissionais como "Dentista" e "Nutricionista" passa a apresentar uma tendência de queda. Pela área da saúde ser um segmento essencial para a população, surge uma necessidade de adaptação dessa área ao cenário que estamos vivemos. Um exemplo dessa adequação é a tendência de alta dos termos "Telemedicina" e "Terapia online".





Quais são os profissionais de saúde mais buscados?

Termo	Variação
Academia	-33%
Dentista	-30%
Farmácia entrega	8%
Farmácia próxima	3%
Fisioterapeuta	-22%
Nutricionista	-33%

Termo	Variação
Otorrino	-57%
Personal trainer	-23%
Psicólogo	-3%
Telemedicina	7%
Terapia online	51%
Treino em casa	17%

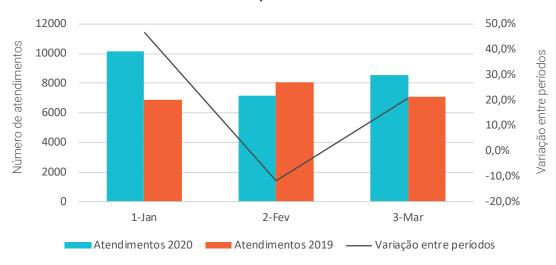
A tabela mostra a variação percentual dos termos relacionados a saúde entre o dia 26 de março e o dia mais atual disponível no Google Trends, no caso dia 11 de abril. As informações da tabela mostram a variação em um aspecto mais estático, mostrando essa comparação em relação ao agora. Com os gráficos é possível visualizar as oscilações das buscas online desses termos durante o tempo.



Qual foi a participação do setor de saúde nos atendimentos do Sebrae?

O segmento de Saúde Acompanhou o aumento da demanda geral por produtos/serviços do Sebrae, com um aumento de 17% no acumulado do ano. Observando apenas o mês de Março, início da crise, este aumento foi de 20%.

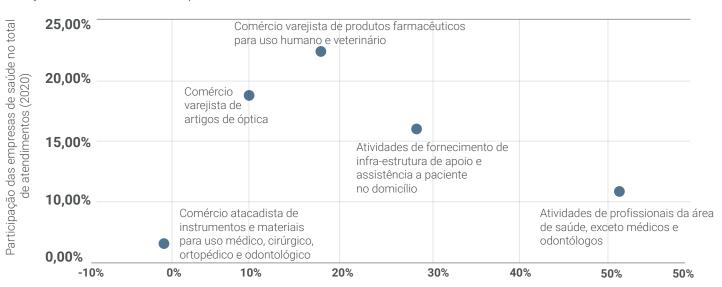
Os atendimentos do Sebrae às empresas do setor de saúde:



Como variou o atendimento às diferentes atividades do setor de sáude no Sebrae?

Filtrando apenas o mês de março, identificamos uma grande variação positiva em quase todos as Classes de CNAE relacionadas ao Segmento de Saúde. Entre as exceções, temos o comércio atacadista de materiais médico hospitalar. Entre as atividades com maior crescimento e com maior representatividade no número de atendimentos realizados, estão os comércios varejistas, como farmácias, opticas, vendedores de materiais médico hospitalar, prestadores de serviços de saúde, como médicos, dentistas, educadores físicos e empresas associdas ao serviço de home care.

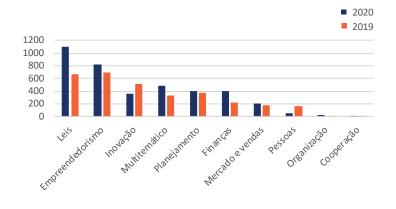
Variação do número de atendimentos por Classe CNAE entre 2019 e 2020

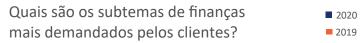


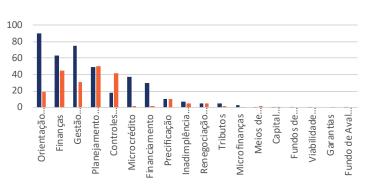
Variação no total de atendimentos entre 2019 e 2020



Quais são os temas mais demandados pelos clientes do setor de saúde ao Sebrae?







Explorando Temas subtemas OS relacionados, O de maior demanda está associado ao tema de Legislação, o que abrange produtos e serviços relacionados a duas grandes questões do momento: O perído de repasse de informações fiscais para a Receita Federal, e dúvidas dos clientes relativas mudanças de legislação. Este último, tem sido recorrente desde o inicio do atual governo, com muitas reformas legais, bem como característica do atual momento de crise, momento em que o governo tem criado estimulos e alterações legais para mitigar impactos.

Em relação a temas de provavel interesse de provavel interesse dos empreendedores, destacamos que no tema de Finanças, os subtemas de maior variação estão aqueles relacionados a acesso a Crédito, como "Microcrédito", "Financiamento", entre outros.

Variação no acumulado





Como empresas do setor de saúde têm se adaptado à crise do coronavírus?

RL Fitness - Consultoria fitness online

A empresa é especializada em prescrições de treinamento, exercício físico online para mulheres e já ajudou mais de 6.000 a emagrecer, definir o corpo e recuperar a autoestima perdida. Isso tudo, por meio de um método que exige somente 20 minutos de esforço diário.

Devido ao fechamento das academias, a venda do serviço de consultoria fitness ficaria prejudicado, então o empresário criou alternativas para continuar atuando. Além de disponibilizar diversas aulas gratuitas no Instagram, criou o "Desafio Quarentena", um programa de treino para se exercitar em casa, sem precisar de equipamentos, somente com o peso corporal. A meta inicial era atingir 100 novos alunos(as) em 30 dias, porém o resultado foi alcançado na metade do tempo, chegando ao dobro no fim do período previsto. A empresa também decidiu destinar um percentual do faturamento para doação à instituições de caridade que estão sendo mais afetadas pelo COVID-19.

CEOL Odontologia - clínica odontológica

Na crise, a empresa optou pela criação de um "home care odontológico", com a adaptação dos equipamentos para realizar atendimento em domicílio. O foco são os pacientes que estão impossibilitados de serem assistidos por pertencerem ao grupo de risco, ou por terem necessidades especiais, com dificuldades de mobilidade, etc.

Espaço Crescer Psicologia - clínica especializada no atendimento de crianças autistas

A clínica criou uma plataforma de atividades para autistas. Nela, o programa para cada paciente, que já estava em tratamento, foi inserido. Assim, os exercícios são aplicados pelos pais, com a supervisão dos terapeutas, por meio de vídeos. Nesse caso, a continuidade dos atendimentos é muito importante para que as crianças mantenham as habilidades já desenvolvidas.

Ponto de Equilíbrio - clínica de fisioterapia e tratamentos holísticos

Com a crise, a clínica passou a fazer uma avaliação de cada paciente e adaptou o tratamento para exercícios que poderiam ser executados individualmente e enviou as orientações por meio de vídeos. 80% dos pacientes aderiram a este novo modelo de atendimento.

A equipe também passou a se reunir semanalmente para avaliar os tratamentos e criou novos pacotes de serviços para atendimento online. Para divulgá-los, adaptou a própria logo e criou a hastag "#Equilibrou" para utilização nas redes sociais. Com estas estratégias, a empresária conseguiu manter o faturamento e atingir novos clientes.