

# ANÁLISE DE CONVERSÃO

---

Elaborado por: Inteligência de Negócio



**Inteligência**  
de **Negócios**

# Objetivo

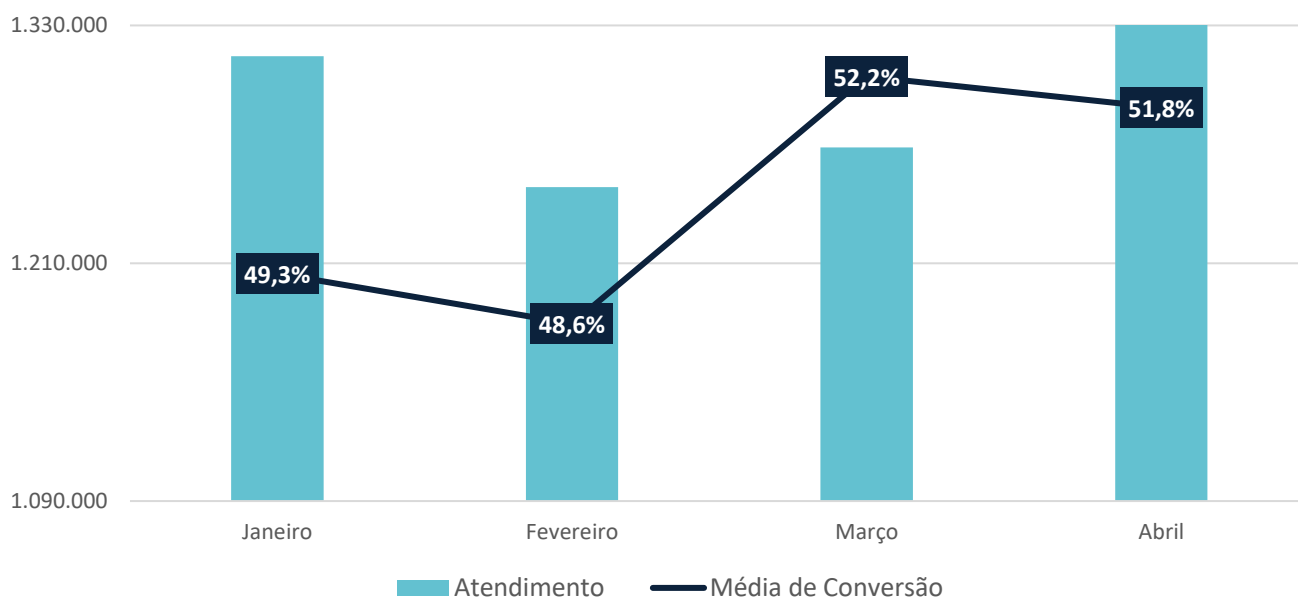
Identificar padrões comportamentais e operacionais que influenciam a taxa de comparecimento (conversão) dos pacientes, com foco em datas, dias da semana, períodos do mês, sistema operacional e dias críticos.



# Resumo dos Principais Insights

- ✓ Média de conversão do quadrimestre: 50,5%.  
(desconsiderando domingos).
- ✓ Quinta-feira é o melhor dia de conversão (52%).
- ✓ Domingos são ineficientes (14%).
- ✓ Feriados afetam negativamente a presença.
- ✓ Semana 02 é a mais eficiente (alta média e baixa variação)
- ✓ Semana 04 apresenta maior oscilação.
- ✓ Top 5 dias mais consistentes: 7 e 10.
- ✓ Correlação entre volume e comparecimento é fraca.
- ✓ Exclusão do domingo removeu distorções e aumentou a precisão da análise

# Conversão Mensal

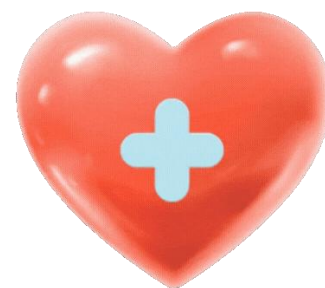


Entre janeiro e abril de 2025, a taxa média de conversão foi de 50,5%, com destaque para a recuperação nos meses de março (52,2%) e abril (51,8%). Janeiro e fevereiro apresentaram desempenho mais baixo, como já é padrão histórico no início do ano. O desvio padrão de 1,6pp reflete uma variação moderada, explicada por sazonalidades.

## Conversão Sistema Operacional

Data	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril
Amei	47%	46%	50%	50%
Feegow	51%	51%	54%	54%

As franquias que operam com o Feegow apresentaram índices superiores de conversão. No entanto, esses resultados devem ser interpretados com cautela. O Feegow possui brechas operacionais que possibilitam a manipulação dos dados de comparecimento o que pode inflar a taxa de conversão. Portanto, embora os números apontem um desempenho mais elevado no Feegow, não é possível afirmar com precisão que há maior eficiência operacional em comparação às unidades que utilizam o Amei.



# Conversão dia da semana

Dia da Semana	Agendamentos	Atendimentos	Conversão
Domingo	55.300	2.431	14%
Segunda-feira	1.723.619	877.524	50%
Terça-feira	1.875.242	959.798	51%
Quarta-feira	1.933.556	986.630	49%
Quinta-feira	1.882.625	962.538	52%
Sexta-feira	1.728.602	871.741	50%
Sábado	1.036.055	504.874	49%

## 1. Domingo incluso

Média Geral: 45%

Desvio padrão: 13,71 p.p

CV : 30,47%

**A presença do domingo com taxa de conversão extremamente baixa (14%) e volume reduzido distorce fortemente a média e eleva a dispersão dos dados.**

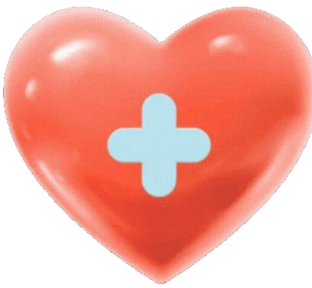
## 2. Desconsiderando o domingo

Média Geral: 50,17%

Desvio padrão: 1,17 p.p

CV : 2,33%

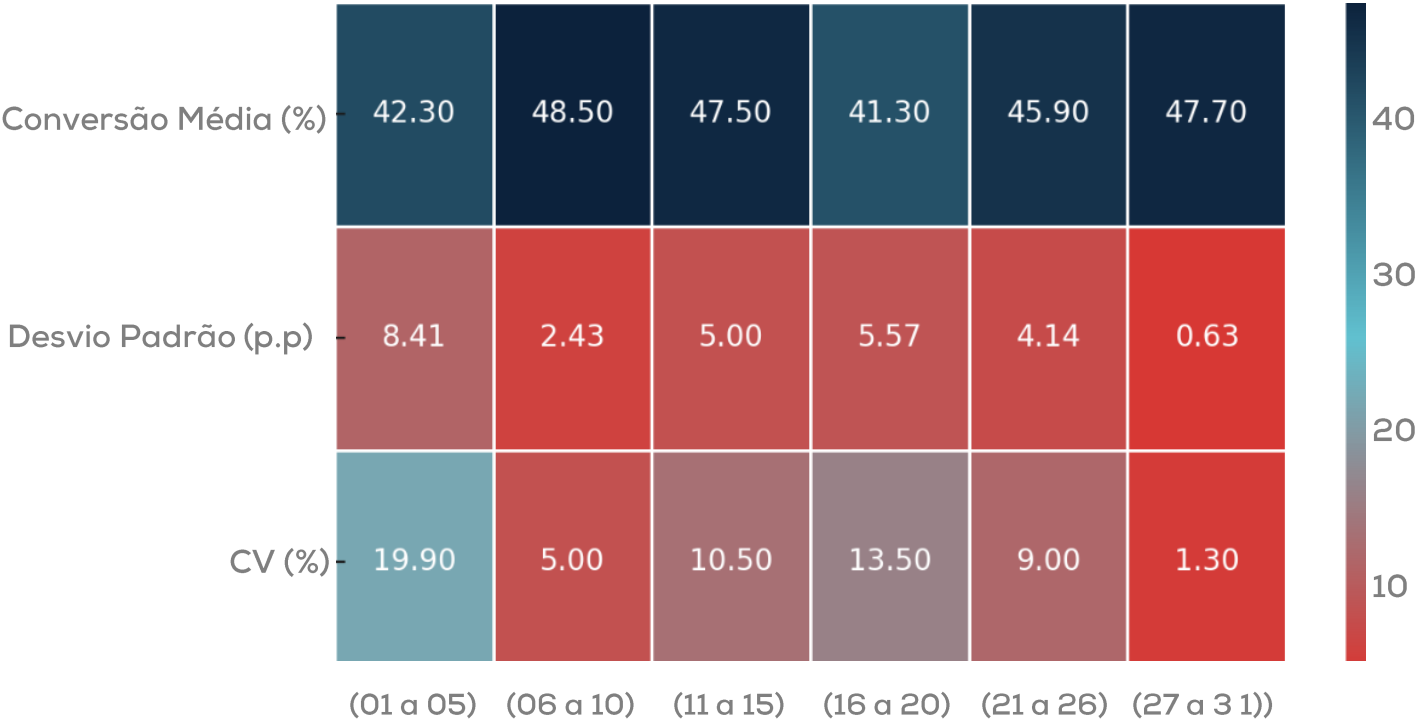
**Quando o domingo é excluído, o comportamento entre os dias úteis revela alta estabilidade operacional, com variações mínimas e consistentes em torno de 50%.**



# Conversão ao longo do mês

Mês	Início (1 a 05)	Início (06 a 10)	Meio (11 a 15)	Meio (16 a 20)	Fim (21 a 26)	Fim (27 a 31)
Janeiro	37,0%	50,7%	41,6%	45,3%	45,3%	47,7%
Fevereiro	41,2%	46,8%	48,0%	37,5%	40,2%	47,8%
Março	34,3%	45,5%	54,9%	48,0%	48,9%	48,8%
Abril	55,7%	51,2%	45,7%	34,2%	49,3%	46,4%
<b>Total Geral</b>	<b>42,3%</b>	<b>48,5%</b>	<b>47,5%</b>	<b>41,3%</b>	<b>45,9%</b>	<b>47,7%</b>

A análise por faixa de dias do mês revela que a conversão mais consistente e elevada ocorre no final do mês, especialmente entre os dias 27 a 31, com média de 47,7% e baixíssima variação. Já o período de 1 a 5 apresenta a maior instabilidade, com média de 42,3% e alta oscilação entre os meses. O meio do mês (16 a 20) apresenta a pior performance média (41,3%) e deve ser tratado com atenção, possivelmente com ações de reforço e estímulo à presença. De forma geral, o período de 6 a 15 tende a representar o pico de estabilidade e bons resultados.



# Destques

## 10 dias de maior conversão

Data	Conversão	Atendimentos	Dia da Semana
01/04/2025	57,8%	56.151	Terça-feira
02/04/2025	57,6%	58.266	Quarta-feira
08/04/2025	57,4%	64.507	Terça-feira
09/04/2025	57,3%	65.011	Quarta-feira
03/04/2025	56,6%	59.059	Quinta-feira
11/03/2025	56,3%	62.086	Terça-feira
15/04/2025	55,9%	63.597	Terça-feira
07/04/2025	55,8%	58.936	Segunda-feira
10/04/2025	55,6%	61.974	Quinta-feira
12/03/2025	55,5%	61.472	Quarta-feira

## 10 dias de menor conversão

Data	Conversão	Atendimentos	Dia da Semana	Observação
18/04/2025	26,5%	3.845	Sexta-feira	Sexta-feira Santa (feriado nacional)
21/04/2025	35,4%	9.893	Segunda-feira	Tiradentes (feriado nacional)
04/03/2025	35,8%	5.628	Terça-feira	Carnaval (ponto facultativo)
03/03/2025	41,4%	11.713	Segunda-feira	Carnaval (ponto facultativo)
19/04/2025	41,8%	11.966	Sábado	
18/02/2025	44,4%	53.585	Terça-feira	
19/02/2025	44,5%	51.654	Quarta-feira	
22/02/2025	45,0%	32.246	Sábado	
01/03/2025	45,5%	15.689	Sábado	
28/01/2025	46,3%	59.092	Terça-feira	

A análise dos dias com maior e menor conversão mostra padrões claros. As **melhores taxas** ocorrem em **terças, quartas e quintas**, dias de maior estabilidade operacional e presença de profissionais. Já os **piores desempenhos** coincidem com **feriados nacionais** e seus dias subsequentes, como Carnaval e Tiradentes. Nesses períodos, há menor procura por parte dos pacientes e maior indisponibilidade médica. Isso reforça a importância de **ajustes estratégicos nas agendas** e ações específicas em datas críticas.

## Conversão por semana

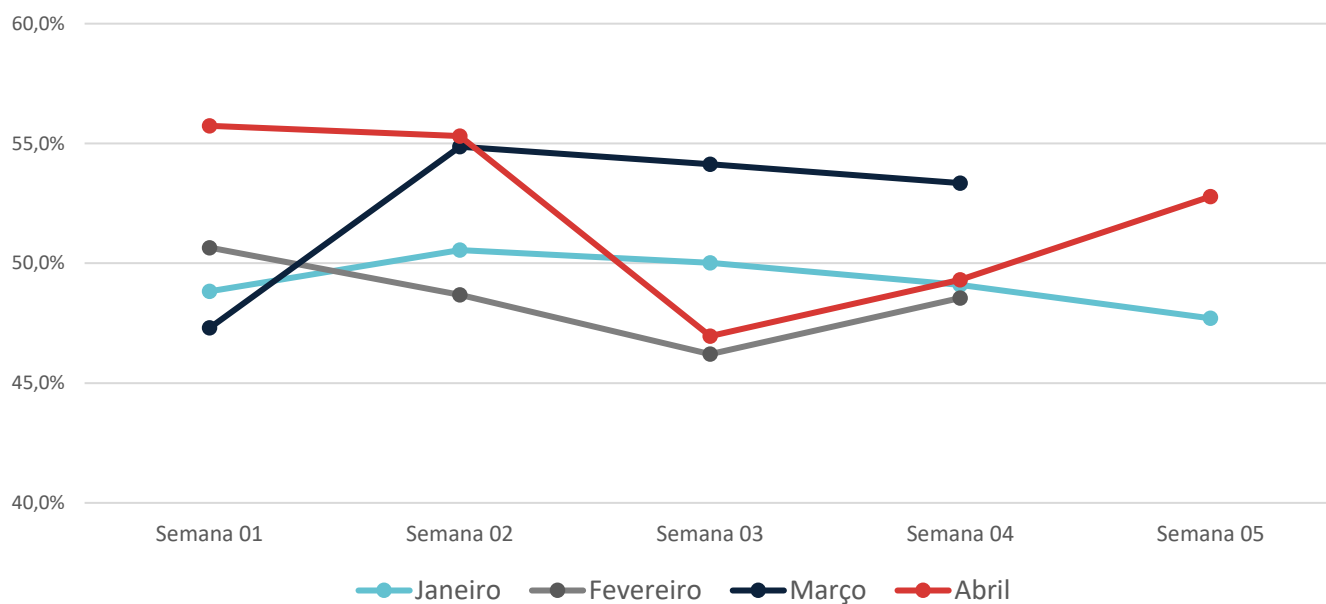
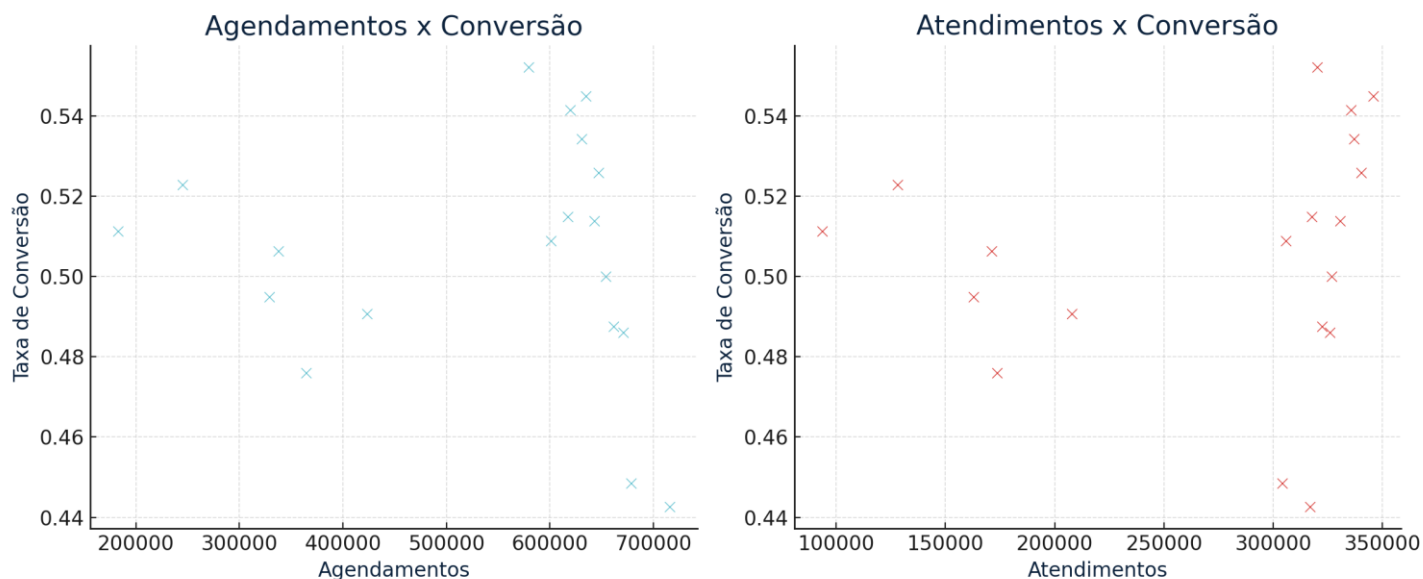


Gráfico de linha que mostra a evolução da taxa de conversão por semana, em cada mês.

## Volume x Conversão



Dispersão entre volume de agendamentos/atendimentos e taxa de conversão. Correlação é fraca, indicando que desempenho não depende do volume.



# Mapa de Calor

Dia	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Média
1		48,6%	45,5%	57,8%	50,6%
2	47,3%			57,6%	52,4%
3	50,9%	51,2%	41,4%	56,6%	50,0%
4	48,3%	52,2%	35,8%	55,3%	47,9%
5		50,9%	48,9%	51,4%	50,4%
6	48,6%	51,5%	53,7%		51,3%
7	50,1%	50,7%	53,8%	55,8%	52,6%
8	51,6%	49,5%	51,9%	57,4%	52,6%
9	51,1%			57,3%	54,2%
10	52,2%	52,1%	54,9%	55,6%	53,7%
11	49,7%	48,0%	56,3%	54,4%	52,1%
12		48,7%	55,5%	51,4%	51,9%
13	51,0%	47,8%	55,4%		51,4%
14	50,2%	48,7%	54,3%	54,6%	51,9%
15	50,9%	46,7%	52,7%	55,9%	51,6%
16	50,4%			52,9%	51,7%
17	49,6%	47,2%	54,5%	49,9%	50,3%
18	48,0%	44,4%	55,0%	26,5%	43,4%
19		44,5%	55,1%	41,8%	47,2%
20	49,8%	48,0%	54,8%		50,9%
21	49,6%	48,2%	53,6%	35,4%	46,7%
22	50,1%	45,0%	51,7%	51,4%	49,5%
23	50,1%			53,7%	51,9%
24	47,8%	48,4%	53,4%	53,3%	50,7%
25	47,3%	49,7%	55,3%	51,7%	51,0%
26		48,9%	54,1%	50,4%	51,2%
27	49,4%	48,9%	54,0%		50,7%
28	46,3%	46,8%	52,7%	52,2%	49,5%
29	47,3%		50,7%	53,9%	50,6%
30	48,0%			52,3%	50,2%
31	47,5%		53,2%		50,4%
Média	49,3%	48,6%	52,2%	51,8%	50,5%

Visualização da conversão por dia e mês. Azul escuro representa alta taxa, azul claro taxa média e vermelho baixa. Reforça os dias com melhor e pior desempenho operacional.

\*\*Foi desconsiderado os domingos neste indicador.

# Importante

Os dados apresentados neste relatório foram extraídos diretamente dos bancos de dados dos sistemas Feegow e Amei no dia 12/05/2025. Como não existe congelamento histórico, os números aqui analisados podem sofrer alterações retroativas conforme atualizações operacionais ou ajustes de sistema.



# Nosso Time



**Camila Vilar**  
CFO



**Isabella Santana**  
Gerente de  
Inteligência de Negócio



**Guilherme Corrêa**  
Analista de Negócios



**Heitor Boccato**  
Analista de Negócios



**Gabriel David**  
Analista de Negócios



**Gelson Moraes**  
Especialista de B.I



**amor**saúde

MEDICINA, ODONTOLOGIA E EXAMES