

art. 06

Como a geração de conhecimento se tornou um forte aliado para engajamento na crise da COVID-19



Dr. Gustavo Pinto
Médico Radiologista do Abdome
Gerente Médico Executivo – Dasa

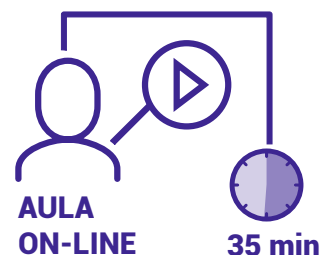
Como a geração de conhecimento se tornou um forte aliado para engajamento na crise da COVID-19

Dr. Gustavo Pinto

No início de março, quando surgiram os primeiros sinais de que a crise gerada pela pandemia da COVID-19 atingiria a América do Sul, em especial Argentina, Brasil e Uruguai, onde atuamos, começamos um movimento efetivo para mitigar o impacto do isolamento social e promover o engajamento de todo o setor da saúde.

Ciente de que "é na crise que se encontram oportunidades para fazer a diferença", as lideranças da Dasa assumiram o protagonismo científico e criaram o Dasaeduca.

"De cunho educacional e embasado em três premissas – conteúdo relevante, fácil acesso e alinhamento entre as áreas parceiras –, o projeto propõe gerar e disseminar conhecimento científico para o setor da saúde."



O DESAFIO DA AGENDA FRENTE À COVID-19

A primeira versão da agenda foi construída em apenas 24 horas, com temas de alta relevância que nos levam ao segundo desafio: a busca por palestrantes dentro da empresa e entre os parceiros. O engajamento foi tamanho que a oferta proativa de palestrantes excedeu a demanda. Nesse momento, dividimos as ações em dois grandes grupos:

ALINHAMENTO ENTRE AS ÁREAS PARCEIRAS

- 1** Para todos os profissionais da saúde, esse grupo aborda temas mais abrangentes de diversas áreas relacionadas à crise da COVID-19 (medicina baseada em valor e finanças, diagnóstico, transformação digital, entre outros), com lives diárias de segunda a quinta-feira, às 19 horas.
- 2** Mais focado na capacitação médica, com temas técnicos e científicos, esse grupo é realizado em parceria com a qualidade médica (Qualidasa) e interface internacional Brasil-Argentina. Aplica conceitos de peer learning em agenda com cerca de cinco aulas por dia de segunda a sexta-feira, em horário comercial (Figura 1).

Para respeitar o distanciamento social e a segurança dos palestrantes e da audiência, os cursos e lives são 100% online e sem custo para o público. Usamos duas plataformas digitais: Zoom Cloud Meetings para as lives noturnas (Figura 2) e o Microsoft Teams para os cursos e aulas diurnos, ambos no formato “webinar” ao vivo, com interação amigável do público, seguras no tráfego de informação e sincronizadas com nossa rede social corporativa.



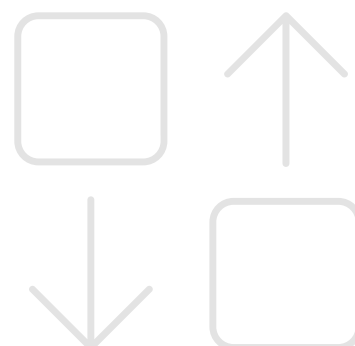
Figura 1: Agenda do curso interno de endometriose Brasil-Argentina.



Figura 2: Live noturna Dasaeduca.

A integração entre as áreas parceiras foi fundamental. Enquanto a área médica se dedica à gestão do conteúdo, à elaboração do material e à disseminação do conhecimento, o time de marketing amplia a abrangência de divulgação do projeto por meio de múltiplos canais, além de auxiliar na escolha da plataforma, na transmissão das aulas e na gestão dos dados (Figura 3). O engajamento dos times alavancou o projeto interna e externamente.

Os resultados preliminares são positivos e, no intervalo de 30 dias desde o início das atividades focadas na crise, atingimos os seguintes marcos:



1 Crescimento de 56% no número de médicos internos na rede social corporativa: de 870 para 1.354 médicos (Gáfico 1).

TOTAL DE 1.354 MEMBROS
55,99% vs 26 de fev de 2020
26 de abr de 2020

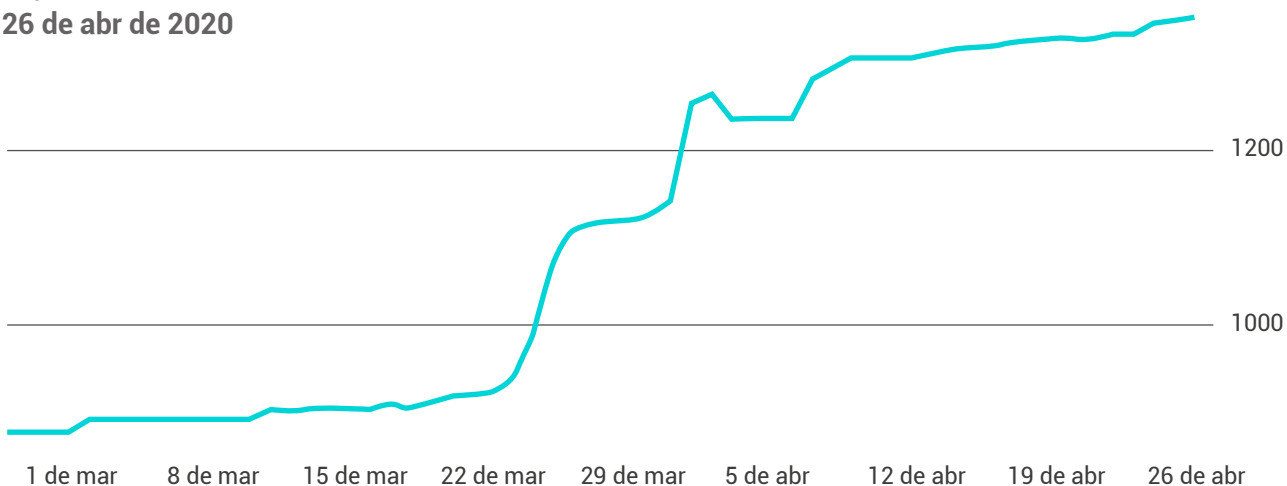


Gráfico 1: Curva de crescimento de membros médicos na rede social corporativa

2 Crescimento de 486% no pico diário de usuários médicos internos da rede social corporativa: de 115 para 559 médicos.

3

Mais de 70 aulas ministradas para os médicos internos da Argentina e Brasil, incluindo um curso conjunto focado no diagnóstico de endometriose disponível para aproximadamente 3.000 médicos.

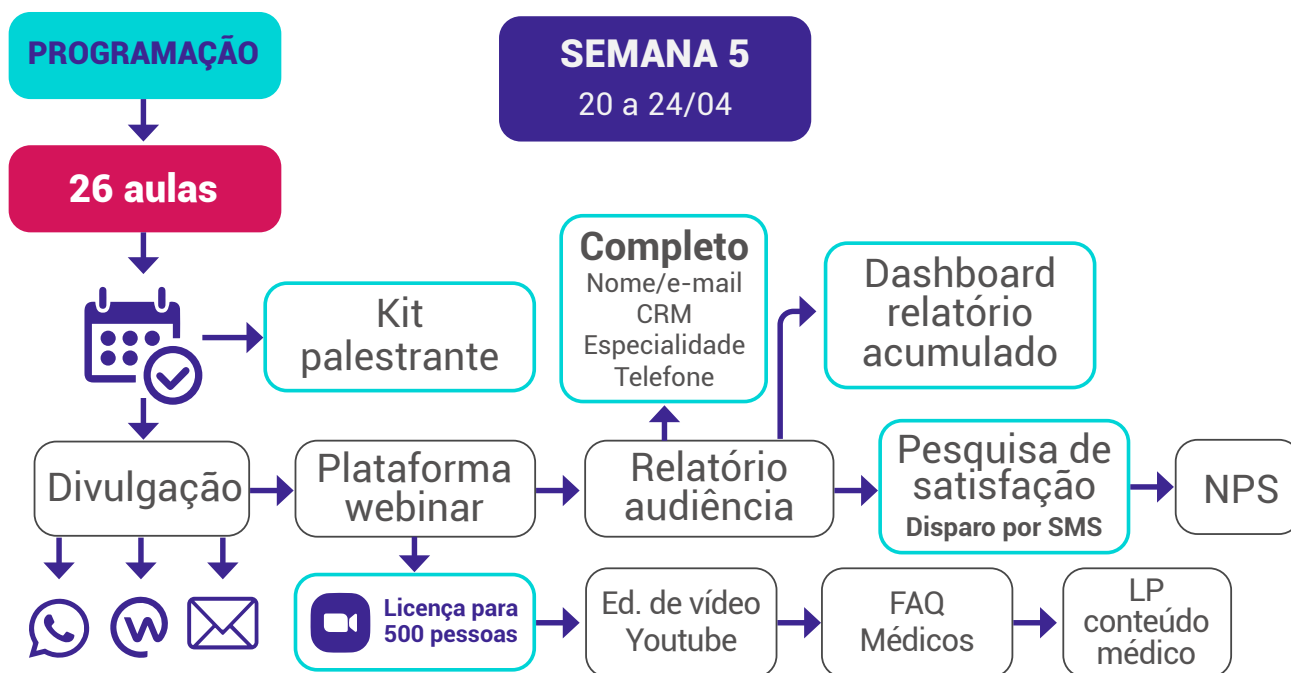


Figura 3: Evolução das ações de marketing na semana de 20 a 24/04.

4

Seis lives noturnas para o público externo atingindo 2.304 profissionais e executivos da saúde, sendo 88% médicos (2.040) em 16 estados do Brasil e também Argentina, Uruguai, EUA e Canadá.

5

Net Promoter Score (NPS) de 97 para as lives noturnas.

6

Cursos de Inteligência Artificial e Genética (Geneone) para os públicos interno e externo.

Esses resultados demonstram índices de satisfação e de engajamento e reforçam o sucesso da estratégia de prover educação para os profissionais de saúde durante a crise da COVID-19.



"Além deles, há os resultados intangíveis, que devem se tornar tendências no pós-crise: a interação digital, a preocupação humana e de acolhimento com os profissionais de saúde, a aproximação e a interação entre colegas que seguem na busca constante por conhecimento, mesmo em tempos difíceis de distanciamento social e combate à pandemia."