

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.....	2
Produtos e Serviços - Sebrae.....	2

1. Apresentação de Negócio

A palavra doula é derivada do grego e pode ser traduzida como “mulher que serve”. Essa profissional atua na assistência às mulheres durante toda a gestação até o momento do pós-parto, com o objetivo de tornar o processo mais “humanizado”. A profissão é reconhecida e recomendada pela Organização Mundial da Saúde (OMS).

É papel da doula oferecer informações e suporte físico e emocional à mulher grávida, além de realizar exercícios para a preparação para o parto.

A doula não realiza qualquer procedimento médico ou clínico. Por isso, não há necessidade de formação superior em áreas da saúde, como enfermagem ou fisioterapia, somente o curso específico de doula.

Em geral, elas atuam de forma autônoma, prestando o serviço diretamente à gestante.

Baixe essa ideia em PDF no seu dispositivo

2. Mercado

Considerando uma disponibilidade mensal de 120 horas para a atuação como doula, o potencial de renda média mensal é de R\$ 2.400,00, uma média de R\$20,00 a hora.

Entretanto a demanda da atividade de doula não pode ser contabilizada como um horário de expediente como descrito acima, por isso o valor cobrado é um pacote do trabalho completo, do acompanhamento da gestante até a finalização do parto.

O dado acima considera a renda média nacional. Em razão da grande diversidade que o Brasil apresenta, é de fundamental importância você pesquisar o mercado em sua cidade. Busque em sites, classificados e entre em contato com alguns profissionais.

DEMANDA DIGITAL: CRESCENTE

Entre fevereiro de 2020 e agosto de 2021, houve um aumento na demanda digital pelos serviços de doula de 28,76%.

CONCORRÊNCIA DIGITAL: BAIXA

A concorrência por publicidade digital paga é considerada baixa para o Google Ads. 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.

4. Investimentos

O investimento de uma doula abarca as ferramentas e equipamentos da profissão. Os gastos iniciais são a partir de R\$ 400,00 , considerado baixo.

5. Divulgação

As redes sociais são fundamentais para a expansão de qualquer negócio. No caso da doula, seus serviços podem ser divulgados principalmente por meio do Instagram e do Facebook, espaço que também pode ser um canal de comunicação com as potenciais clientes. Vale a postagem de dicas direcionadas para grávidas e mulheres que pretendem engravidar.

CUSTO DE ACESSO A CLIENTE : R\$ 0,51

O serviço de doula pode funcionar bem no Google Ads, ferramenta que permite fazer com que o seu anúncio seja exibido no momento certo, e você paga apenas quando as pessoas clicarem e pode trazer ótimo retorno.

6. Dicas de Negócio

As redes sociais e a internet democratizaram as formas de propagação do seu negócio. Por isso, tenha perfis nas mídias com as quais mais se identifica, registre seu perfil no Google Meu Negócio, participe de grupos e fóruns de gestantes e procure se capacitar em técnicas de marketing digital. Junto ao marketing de indicação, esses são os canais com melhor custo-benefício para divulgar seu trabalho.

7. Produtos e Serviços - Sebrae

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 perto de você.

