

# Passou. E agora?

**Prof. Dr. Sandro Henrique Batista Santos**  
sandrohbs@prof.unipar.br

- Especialista em Ortodontia – Uningá/PR;
- Mestre em Odontologia / Ortodontia – Uningá/PR;
- Doutor em Odontologia / Materiais Dentários – UFPel/RS;
- Coordenador Especialização Ortodontia – BIONEP/PR;
- Professor Ortodontia – UNIPAR/PR e BIONEP/PR;
- Gestor Clínica Ideal Odontologia Pelotas/RS;
- Ministrador Ortodontia e Gestão de Negócios em Odontologia;
- 15 anos de experiência em Odontologia.

Olá meus amigos,

Tenho conversado com vários colegas de profissão nos últimos dias e perguntado como está o movimento de pacientes nos consultórios, a maioria respondendo que está dentro do normal, poucos dizendo que diminuiu e, alguns, que o volume até aumentou consideravelmente. Evidente que esse dado não é uma pesquisa ampla e de cunho científico, pode ser apenas uma mera constatação própria, mas me deixou satisfeito.

Outra constatação positiva que tive foi que a maioria dos profissionais relataram não ter sido afetados de forma drástica pela pandemia e nenhum relatou ter sido contaminado. Mesmo sendo apenas relatos de vários dentistas, é um sinal relevante que demonstra o cuidado com a biossegurança dos profissionais da Odontologia.

Estamos vivendo um tempo em que aparentemente o pico pandêmico está diminuindo e começamos a ver traços de normalidade na rotina. Com isso, considerando a individualidade, rotina e estilo de vida de cada um, já se iniciam as reflexões pós pandemia e, uma delas, intitula este texto: “Passou. E agora?”.

Agora, tendo essa situação nos trazido impactos relevantes, levaremos uma bagagem repleta de aprendizados?

Agora, analisando o que passou e alguns ainda passando, vemos uma adaptação e superação da maioria das pessoas?

Agora, percebemos que algumas práticas vieram pra ficar?

Agora, realmente mudou o nosso público e o padrão de consumo das pessoas?

Infelizmente um ditado popular diz que nós aprendemos muito mais com os erros do que com os acertos, certamente porque os erros normalmente trazem consequências negativas. E, se tratando de um momento novo e atípico, certamente erramos bastante e talvez ainda estão por vir outros reflexos de toda esta situação.

Um dado relevante no mercado em geral foi uma estimativa no aumento em aproximadamente 30% das vendas online de produtos para o dia dos pais. Em nossa prática vendemos serviços e compramos produtos, portanto, quem não tinha intimidade com o meio digital foi obrigado a se adaptar. Professores ministrando aulas à distância, profissionais buscando aprimoramento profissional e mais conhecimento através de aulas e cursos online, clínicas confirmando pacientes por mensagens de celular e redes sociais, maior uso das mídias digitais para divulgação das empresas, consultórios tentando manter contato com sua carteira de pacientes com uma frequência maior, entre outras atitudes.

Como consumidores, para quem já estava acostumado com compras online, a mudança na rotina de compras foi pequena, mas nesse momento de preços altíssimos dos insumos utilizados diariamente para nossa biossegurança, um grande número de profissionais passou a utilizar os meios digitais para orçar em vários fornecedores, assim como o restante do material, tentando economizar nos custos e automaticamente fazendo com que os preços tendam a baixar um pouco.

Enfim, práticas simples podem nos ajudar profissionalmente e, independente da pandemia ter passado ou não, o mais importante são as lições e aprendizados que ficarão.

Forte abraço a todos, fiquem com Deus.

Prof. Dr. Sandro Santos

E-mail do autor: sandrohbs@prof.unipar.br

**Como citar este artigo:**

Santos SHB. Passou. E agora? Full Dent. Sci.2020; 11(44):5.  
DOI: 10.24077/2020;1144-CG5



www.businessdental.com.br  
www.facebook.com/businessdental