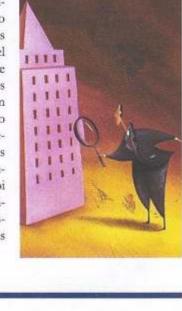


destaques

Confiança em categorias

partir das empresas inscritas no Prêmio Fornecedores de Confiança, foi possível selecionar cinco grupos de acordo com os produtos e serviços oferecidos. Em todos, o principal aspecto citado como de maior relevância para justificar as maiores notas para as empresas de cada categoria foi o atendimento de qualidade. As demais razões e destaques em cada um desses setores estão a seguir:



Há uma nítida importância dada ao fator humano nas respostas que justificam as maiores notas dadas

Consultoria de beneficios

pelas empresas-clientes. Nada mais natural do que um serviço que exige profissionais competentes e qualificados para levar o melhor atendimento. Nesse segmento, encontramos o maior índice de satisfação entre o grupo dos promotores: 92% disseram que tudo está muito bem e que nada precisa ser melhorado. E o destaque nessa categoria é a Direct Corretora. RAZÕES DAS MAIORES NOTAS* 33% equipe qualificada que atende

17% profissionais competentes

14% atualização com o mercado

13% fornece informações/atende rapidamente

Atendimento de qualidade e rápido, com uma equipe preparada para dar a atenção devida aos clientes, e ter uma

Saúde/Odontologia

boa política de preços são alguns dos pontos que mais dão segurança a um cliente, de acordo com a pesquisa, quando o assunto é indicar uma empresa da área de odontologia. Mas não apenas isso; entre as razões apontadas como pontos de melhoria, o item mais citado foi a ampliação da rede credenciada. Nesse segmento, a empresa que conquistou melhor pontuação foi a Crown Odontologia. RAZÕES DAS MAIORES NOTAS*

27% fornece informações/atende rapidamente 27% equipe qualificada que atende

16% possui uma boa política de preços

14% possui ampla rede credenciada

FORNECEDORES DE CONFIANÇA

as mais confiáveis

e clínicas é um dos aspectos mais citados pelos chamados promotores, ao avaliarem bem seus fornecedores nessa ca-

Saúde/Planos

tegoria. Ao mesmo tempo, a pesquisa revela que, entre os insatisfeitos, um dos aspectos que mais precisam de melhoria é o custo dos planos (valor alto). Não por acaso, o benefício-saúde representa, atualmente, a segunda maior despesa de uma empresa depois da folha de pagamento. O destaque nessa categoria é a Lincx Saúde. RAZÕES DAS MAIORES NOTAS* 19% possui ampla rede credenciada

Contar com uma ampla rede de hospitais, laboratórios

18% equipe qualificada que atende 14% fornece informações/atende rapidamente

11% resolve os problemas de forma rápida

Personalização

CROWN ODONTO

5º LUGAR



em planos odontológicos Empresa criada há 15 anos por dois dentistas oferece planos odontológicos que têm no atendimento personalizado seu trunfo para o

Por Cláudia Florêncio á 15 anos, os dentistas Walter importante dentro do crescimento estruturado e diferenciado da Crown Odonto. Coriolano e Walter Coriolano Jr., pai e filho, identifi-Walter Coriolano tem 47 anos de atua-

crescimento diferenciado no setor

caram, na região do Grajaú, em São Paulo, uma necessidade, entre as empresas, de oferecer planos odontoló-



mundo corporativo com a mesma qualidade de atendimento que tínhamos na clínica", lembra um dos sócios. Desde então, a empresa atua na área de planos odontológicos para empresas, com crescimento significativo, ano após ano. "Nos dois primeiros anos, tivemos um crescimento de mais de 100%, o que fez com que expandíssemos o negócio para outros Estados brasileiros e ampliássemos a estrutura", afirma Coriolano Jr.. A formação dos sócios é um ponto

Odonto fez um investimento pesado:

contratou, no início de 2008, uma agên-

cia especializada no segmento de he-

alth care direcionada para o desenvol-

vimento de ações de relacionamento,

marketing e material promocional para

gicos aos funcionários. Dessa necessida-

de de mercado nasceu a Crown Odonto. "Direcionamos nosso trabalho para o

> com 18 anos de atuação no setor de saúde bucal, e tem MBA em gestão de planos de saúde. "A nossa experiência e conhecimento na área de saúde bucal nos dá embasamento para visarmos sempre a biossegurança e a excelência no atendimento", destaca Coriolano, o pai. Entre os produtos oferecidos aos clientes, há opções desde planos básicos até os mais sofisticados. O plano básico da empresa oferece cerca de 70 procedimentos odontológicos, que vão desde

> > AMIGA DA CRIANÇA

Há dois anos, a Crown Odonto

realiza uma ação com a ONG

Ceprocig - Centro de Promoção e

Resgate a Cidadania Grajaú, no Dia

das Crianças, na qual são atendidas

cerca de 200 crianças, que recebem

escovas de dente, creme dental

e orientação de dentistas para a

realização da higiene bucal. Por

conta dessa ação, em que estão

envolvidos mais de 10 profissionais

da empresa, a Crown recebeu o selo

da Fundação Abrinq de Empresa

Amiga da Criança.

ção na área de odontologia e é diretor

do Sindicato Nacional das Empresas de

Odontologia de Grupo (Sinog), além de já ter atuado como autoridade sanitária

da Vigilância Sanitária da Secretaria de

Saúde de São Paulo. Já seu filho conta

limpeza, passando por restauração, tra-

tamento de canal e gengiva, extração,

entre outros. Já o carro-chefe da Crown

Odonto, de acordo com Coriolano Jr., é

o plano Premium I, que oferece cerca de

130 procedimentos, cobrindo a totalida-

a empresa. "Criamos, por exemplo, um de das necessidades clínicas prevalentes na população. "Adequamos os planos às e-mail marketing com dicas de prevennecessidades dos clientes", diz. Entre

ção, para os nossos clientes. A ação foi tão eficiente e positiva que sempre recebemos pedidos de outras pessoas que

5º LUGAR

Para 2009, a Crown Odonto pretende criar planos específimédias empresas os clientes da Crown estão empresas

cos para as pequenas e

como a rede Amor aos Pedaços, Sil Cabos Elétricos, Kitchens, entre outros. Para 2009, há grande expectativa de crescimento da Crown. Segundo um dos sócios, a idéia é criar um plano específico para as pequenas e médias empresas. "Esse nicho é de extrema importância para mantermos a solidez da nossa

marca, além de identificarmos grande demanda entre companhias desse porte. Estamos desenvolvendo um plano exclusivo para esses clientes."

Em 2006, a Crown Odonto ganhou o prêmio Inovadores, da publicação PC World, por inovação e agilidade no contato com os dentistas pelo modo Wap (via celular), "Há uma preocupação entre as pessoas que trabalham na Crown de estar sempre atualizadas e em busca de soluções para os clientes", lembra um dos sócios.

RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES

FORNECEDORES DE CONFIANÇA

acabam conhecendo as dicas e querem recebê-las com freqüência", comemora Coriolano Jr. Ainda para este ano, a Crown Odonto lança uma nova ferramenta de relacionamento, que é o desenvolvimento de um cartão fidelidade para clientes e profissionais da rede credenciada, que dá direito a descontos em shows, cursos, palestras e outras vantagens. "Depois de 15 anos de existência, conseguimos agregar ferramentas para fazer com que o relacionamento com os nossos clientes seja ainda mais próximo e personalizado", enfatiza. Para Coriolano Jr., o reconheci-

mento e a presença no ranking das 30 empresas mais confiáveis - a partir da pesquisa encomendada pela Editora Segmento, com apoio da revista ME-LHOR - Gestão de Pessoas - se dá, especialmente, pela qualidade de serviço oferecido pela Crown Odonto. O grande desafio da empresa é continuar em franco crescimento sem perder esse diferencial de mercado, que é o atendimento personalizado ao cliente, a agilidade na realização dos processos e o enten-

to importante para o sucesso da Crown

Odonto", finaliza Coriolano Jr.

dimento de quanto o cliente é importante. "Investimos muito no treinamento e na tecnologia focados nessa finalidade; oferecer um serviço de qualidade em todos os aspectos, com foco na satisfação do cliente. O fato de os dirigentes da empresa serem profissionais da saúde, que conhecem o dia-a-dia e a necessidade dos clientes, também é um diferencial mui-

Sempre com o foco na excelência de atendimento aos clientes e no posicionamento da marca no mercado, a Crown