

ESQUEÇA A CONCORRÊNCIA

No momento atual da Odontologia (na sua prática privada em consultório), o melhor é esquecer o figurativo "colegas concorrentes" (cada vez mais numerosos). Por uma questão ética e também de mercado.

Concentre-se em criar novos segmentos de atuação (novas demandas) e em oferecer para seus clientes as mais recentes inovações tecnológicas (novos atrativos).

Ao se deter no que fazem os colegas, apenas estará buscando "fazer melhor" (procedimentos imitativos) ou mais barato, limitando a possibilidade de identificar as exigências dos clientes e de oferecer novidades.

De acordo com os professores de estratégia KIM & MOUBORGNE da

França (dosiê HSM), o segredo para escapar desse ciclo vicioso, é adotar a INOVAÇÃO DE VALOR: os novos segmentos e os novos atrativos tecnológicos (ver relação de alguns nos quadros ao lado).

NOVAS DEMANDAS - Desta forma, os dentistas que assim passam a agir, expandem seu mercado e criam novas demandas, mediante a oferta de um valor absolutamente novo e superior para o cliente.

Os custos em adotar inovações, são rapidamente amortizados pelo aumento da demanda e maior lucratividade.

Em média, um curso de aperfeiçoamento para aprender novos segmentos de atuação se paga em cinco meses.

E um novo atrativo tecnológico se paga em menos de três meses.

Por que não oferecer ao cliente o que há de mais avançado?

Se você possui freios culturais conservadores, reflita sobre o que disse o mestre do marketing PETER DRUKER: "É da natureza do conhecimento que ele sofra mutações rapidamente e que, portanto, as certezas de hoje se tornarão os absurdos de amanhã".

Alguns exemplos: extensão profilática dos preparos, implantes, flúor sistêmico, foco infeccioso, atendimento de bebês, trauma oclusal...

Este número da RGO, concentra-se em ampliar conhecimentos sobre avaliações realizadas em Ortodontia e Ortopedia Facial, bem como sobre diferenciais técnicos que podem ser empregados na confecção das próteses totais.

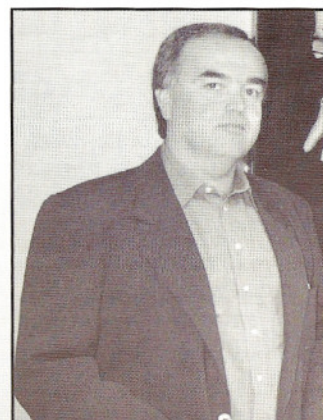
NOVOS SEGMENTOS DE ATUAÇÃO

- TRATAMENTO DO RONCO
- IMPLANTES
- PRÓTESE SOBRE IMPLANTES
- ORTOPEDIA FUNCIONAL
- REMOVÍVEL C/GRAMPO ESTÉTICO
- FIXA SEM DESGASTE DOS PILARES (CBW)
- MEDICINA PERIODONTAL
- RESTAURAÇÕES ATRAUMÁTICAS (ART)
- ATENDIMENTO DOMICILIAR

NOVOS ATRATIVOS TECNOLÓGICOS

- LASER
- ANESTESIA ELETRÔNICA
- JATO ABRASIVO
- ULTRA-SOM
- MICRO-CÂMERA
- OXÍMETRO
- RX-DIGITAL
- HALÍMETRO
- "STRAIGHT-WIRE"

Ricardo Cauduro*



* Ricardo Cauduro é cirurgião-dentista e diretor científico da RGO.

"Concentre-se na inovação de valor e não na concorrência"