



## VOCÊ SABE QUEM É O PRINCIPAL CLIENTE?

Uma vez perguntaram ao Pelé qual era o seu segredo, para ser o maior jogador do mundo: "Corro para onde a bola vai estar", disse.

Para saber qual o segredo dos dentistas mais bem sucedidos, procurei entrevistar 40 deles em diversos estados.

E descobri que seus principais clientes eram sempre os mesmos: os outros dentistas.

Corra logo para onde a bola vai estar!

**NÃO ENTENDI (?)** - De acordo com o escritor Ethevaldo Siqueira, autor do livro "2015 - Como Viveremos", a invenção mais arrebatadora da humanidade foi a internet.

Em 1990, era usada em 20 países por 35.000 pessoas.

Em 2000, atingiu 560 milhões de pessoas.

Hoje está perto dos 2 bilhões de usuários.

O mesmo deve acontecer com o principal cliente do dentista (o outro).

Poucos ainda se aperceberam e estão correndo para onde estão.

Como atendê-los? Com uma série de serviços de complementação, não pela forma tradicional de indicação, mas sim de parceria.

Esta é a palavra chave: parceria.

**TRANSFORMAÇÃO** - Para ter o outro CD como o principal cliente, é fundamental uma transformação profunda. Ser parceiro precisa de uma nova mentalidade.

A começar pelo local de atendimento, que na maioria das vezes terá que ser um outro consultório (do cliente, transportável..., ou em terceiro local).

O transistor (1947), foi a base da transformação da era digital que vivemos.

Conseguiu combinar miniaturização, rapidez e economia.

Estes mesmos 3 elementos compõem a fórmula para ter-se sucesso em atender o novo cliente (o outro CD).

Os exemplos mais comuns atualmente, são os centros de radiologia, o laser, atendimento domiciliar, clínicas de cursos, aluguel do consultório, as equipes volantes de cirurgia BMF...

Também estão surgindo formas avançadas de planejamento à distância em implantes e orto. O projeto de lei sobre Odontologia do Trabalho vai gerar uma nova demanda.

As cirurgias periodontais pré-protéticas customizadas (para o próprio clínico dominar e praticar), podem se tornar uma outra novidade. Da mesma forma que as restaurações estéticas indiretas e as próteses por scanner.

**PARCERIA** - É o que também está fazendo a RGO com a Universidade Veiga de Almeida do RJ (U.V.A.).

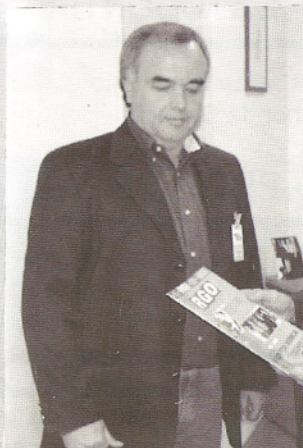
O professor Walter Augusto Soares Machado, após assumir a coordenação de pós-graduação da U.V.A., vem imprimindo um forte ritmo de expansão, com novos cursos de mestrado e com a instalação do primeiro campus avançado de especialização em Odontologia (em Porto Alegre).

Foi por sua inspiração a atual capa da revista, ao utilizarmos os dados da pesquisa que realizou sobre procedimentos periodontais mais prevalentes.

Este número da RGO, enfocando as cirurgias periodontais pré-protéticas e apresentando diversos casos clínicos, contribui para conhecer o que o outro está fazendo.

Será seu principal cliente ou você dele.

**Ricardo Cauduro\***



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

---

**O outro CD  
é ou será seu  
principal cliente.  
Ou você dele!**

---

