

O FENÔMENO "CHARLES SHAW"

O atendimento dos usuários de planos odontológicos por parte do dentista, em seu próprio consultório ou nas empresas (autogestão), está criando uma nova perspectiva no mercado de trabalho.

Deixe de ver apenas o lado ruim: achatamento na remuneração. Pense no lado bom, já que o processo é inexorável.

O aspecto positivo da proliferação da chamada "Odontologia de Grupo", não está somente na ampliação do acesso de um número cada vez maior de clientes, mas também no surgimento de novas oportunidades de trabalho para o dentista.

Ao analisarmos a composição dos gastos das empresas com Odontologia (pesquisa ABRASPE/2000), é possível verificar que cerca de dois terços das despesas é com reabilitação (Dentística, Prótese, Endo, Perio...).

Menos de 10% para a Ortopedia, Ortodontia, Implantodontia e outras áreas. Aí surge uma grande oportunidade em se direcionar projetos adequados para grandes grupos, com preços compatíveis com a renda disponibilizada pelas classes não AB⁺.

A RGO desenvolveu um trabalho a respeito, chegando a um custo-cliente de R\$ 32,00 (mensal) para a Ortopedia ou Ortodontia; R\$ 237,00 para um implante; e R\$ 108,00 para o clareamento com luz-laser em sessão única (boca inteira). Inclui material, custo fixo do consultório...

Também foram prospectadas áreas emergentes de grande potencial, destacando-se a Odontogeriatría, "Home Dental Care", Odontologia Desportiva, Laserterapia...

O pré-requisito para atender as pessoas ditas menos favorecidas, é o dimensionamento CHARLES SHAW.

Um dimensionamento de baixo custo, com um excelente padrão de qualidade. O FENÔMENO "CHARLES SHAW" - Vendido a 1,99 dólar na Califórnia, o vinho cabernet CHARLES SHAW se transformou num fenômeno sem igual nos EUA.

Já vendeu 72 milhões de garrafas e está revolucionando o mercado de bebidas.

A razão deve ser bem simples: muito barato. Errado!

Ele virou o sucesso de consumo, depois que a revista "Wines & Vines" publicou o resultado de uma degustação feita por especialistas, em que o vinho de 1,99 foi comparado com outro vendido a 67 dólares a garrafa (colhido na mesma região do Vale do Napa e com igual tipo de uva).

Vinhos baratos há muitos. Baratos e bons é que são elas.

Na Odontologia sempre houve serviços bons e caros e ruins e baratos.

Tente oferecer para pessoas de menos renda (classes B-CD), uma excelente qualidade, num ambiente diferenciado, com serviço de primeira... e preços adequados à renda dessas pessoas.

Verá que há grandes oportunidades em nosso mercado de trabalho.

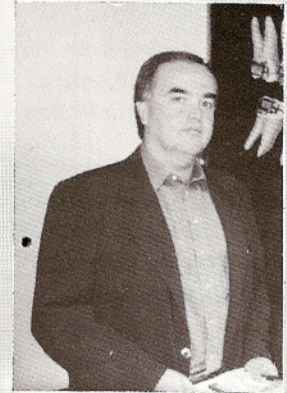
Temos que praticar o viés da nova filosofia de negócios da Nissan: "Shift de future".

É mudar o hoje. Deixar o "Status quo" para trás. Transformar. Criar o amanhã. Surpreender. Pensar no que ninguém ainda fez e fazer o que ninguém ainda pensou.

O motivo de capa desta edição da RGO tem a ver com o abordado.

Conhecer a fundo as resinas e as bases científicas das próteses totais, para possibilitar um trabalho final de alta qualidade, mesmo que dentro do novo viés.

Ricardo Cauduro*



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

"Shift de Future": classes B-CD, excelente qualidade, baixo preço...