

ESPECIAL

# FORNECEDORES *de* CONFIANÇA

2010

## MAIS PREPARADOS E FOCADOS

Em sua terceira edição, prêmio ressalta as iniciativas que estimulam equipes qualificadas para entender e propor soluções customizadas aos clientes. Tendência ajuda a fortalecer a confiança numa relação comercial

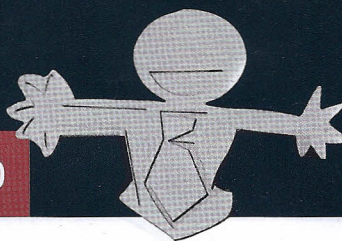
Confira, também, os aspectos que mais merecem atenção na hora de melhorar o atendimento



editora  
segmento

VEJA AS EMPRESAS QUE SÃO AS TRICAMPEãs NA LISTA DOS FORNECEDORES DE CONFIANÇA





PARTICIPAÇÕES NA LISTA



# Ampliar a rede cada vez mais

Essa é uma das bases da Crown Odonto, que também investe no treinamento de seus colaboradores

Modernização  
tecnológica  
facilitou o acesso  
dos associados a  
informações da rede  
credenciada sem  
burocracia

**É** o terceiro ano consecutivo que a Crown Odonto está entre as vencedoras do Prêmio Fornecedores de Confiança, mas se depender de Walter Coriolano Junior, sócio, a empresa não vai parar por aí. “Já estamos começando a trabalhar para a conquista do prêmio no ano que vem”, afirma.

Para atingir essa meta e para oferecer uma resposta aos clientes o mais rápido possível, a Crown Odonto investe no treinamento dos colaboradores e na constante ampliação da rede credenciada. “Nunca abrimos mão de treinamento, sempre aparecem experiências novas que podemos compartilhar”, diz Coriolano Junior.

Dessa forma, a empresa conquistou a nota máxima da Agência Nacional de Saúde. “Para ter uma ideia, apenas 8% das operadoras exclusivamente odontológicas receberam essa nota e a Crown mais uma vez foi reconhecida por sua excelente gestão”, ressalta.

Em 2010, a empresa também modernizou toda a área de informática, com softwares e tecnologias mais avançados. “Com isso, aumentamos a nossa velocidade de trabalho

e incrementamos novas ferramentas de segurança e qualidade. Em 2011, tenho o sonho de inovar o mercado. O investimento é bem maior, mas tenho certeza de que implantaremos o projeto”, revela Coriolano Junior.

Outro ganho com a modernização tecnológica foi a facilidade com que o associado passou a ter acesso à informação da rede credenciada pela internet, sem burocracia. Não há necessidade de login e senhas.

Este ano, o público da Crown Odonto também mudou um pouco. “Estabelecemos uma parceria de muito sucesso com uma operadora de plano médico, que atua nos segmentos C e D”, conta. “Criamos uma célula só para atendê-los e incrementamos nossa forma de troca de informação com o que há de mais moderno no mercado. Eles enviam os dados de um novo associado e no dia seguinte a carteirinha já está no nosso parceiro”, complementa.

Dessa forma, a empresa estima um crescimento de mais de 75% em 2010. “Estamos otimistas com 2011, pois temos dois grandes projetos em andamento e dois novos clientes fechados, além de um novo parceiro na área de planos médicos”, conclui.