



Relato de solução de problemas

Ficha -Técnica

Cliente: Oftalmo Premium

Produto: Clínica Oftalmológica

Agência: Agência Mayday

Peças: Calendário 23x38,5cm, Triplex 300g, Laminação Fosca; Folder 20x20cm aberto, 10x20cm fechado, Couchê 170g; Envelope 42x30cm, Offset 90g. Tiragem: 30 mil unidades

Criação: Rei Romão

Atendimento: Lulla Coutinho

Mídia: Ivan Costa

Distribuição: Apartamentos nos bairros de Tambaú, Bessa, Cabo Branco, Manaíra e Intermares – Dezembro de 2019

Aprovação: Fabiano Brandão e Thamyres Henriques

Problema de Comunicação

Após rompimento do seu proprietário com antigos sócios em outra empresa do segmento. O cliente decidiu abrir uma clínica nova e sem sociedade. O ponto escolhido como sede fica há cerca de seiscentos metros da sua antiga empresa. No planejamento para o lançamento, o empresário deixou claro que queria segmentar seu público para os bairros próximos à orla, pois não tinha o interesse de superlotar sua clínica, mas sim conseguir um público cativo, em número suficiente e que permitisse um atendimento especial para cada paciente, sem aglomerações e longas filas de espera. A clínica foi lançada, e os clientes foram chegando aos poucos, porém visualizamos que, no primeiro ano, por se tratar de um novo empreendimento, e as pessoas já estarem habituadas aos seus antigos médicos, o fluxo estava sendo limitado aos atuais pacientes do proprietário, com pouco aporte de novos clientes. Contudo, esbarrávamos no impasse do empresário não querer investir nos meios de massa, para não atingir bairros que não estavam no seu plano e gerar uma indesejada lotação. Assim, no planejamento do ano seguinte, fizemos um estudo na região, e constatamos que a maioria dos moradores da área não percebera a existência de uma nova clínica, então fizemos um levantamento do número de prédios existentes nas redondezas, e calculamos a proporção por números de apartamentos e moradores, para obter uma média aproximada de pessoas. Em seguida, com a chegada do final do ano, desenvolvemos um kit com um calendário do ano seguinte, com acabamento elegante e um folder igualmente acabado contendo informações da clínica, armazenados em um envelope personalizado. Fora montada uma equipe que fez a distribuição destes envelopes nas caixas de correspondência dos prédios próximos à clínica. O sucesso foi tão imediato, com um incremento de 43% nas consultas, que logo expandimos a ação para os bairros vizinhos, com igual sucesso. Esta ação se tornou marca registrada da empresa, fazendo com que os seus pacientes já fiquem aguardando a chegada do novo calendário. Até hoje, vemos que o calendário surte efeito o ano inteiro, pois é muito comum que pessoas cheguem à clínica relatando que se esqueceram de fazer a revisão oftalmológica, mas ao ver o calendário em casa, lembraram e agendaram. Depois de anos, o calendário segue sendo a mídia âncora da empresa, com investimento cada vez maior nesta peça que

Handwritten signatures and initials in blue ink on the right margin.





comprovou ter eficácia o ano inteiro, e não apenas no momento do seu recebimento, pelo fato de ter excelente acabamento e as pessoas de fato utilizarem o mesmo nas suas casas ou trabalhos. Com ele, a marca Oftalmo Premium está na casa das pessoas 365 dias por ano.



João Pessoa, 18 de Outubro de 2022.

Fabiano Brandão Melquiades De Araujo Eireli (Oftalmo Premium)

CNPJ: 18.072.003/0001-04

Thamyres Henriques – Diretora Administrativa

