

Consultório Veterinário de Camarate abriu portas no início do mês

Por: Cláudia Pinto
26 Abril, 2016



Após dez anos a prestar cuidados veterinários em Lisboa, a Clínica Veterinária Alta de Lisboa inaugurou um novo espaço – o Consultório Veterinário de Camarate. Aberto ao público desde o passado dia 2 de abril, apresenta-se aos clientes como “O Veterinário do seu bairro”.

Vítor Cabete, gestor de ambos os espaços, explicou à VETERINÁRIA ATUAL que este investimento tem como objetivo “colmatar a falta de oferta nesta área na zona”. Por outro lado, o consultório permitirá “impulsionar o negócio da Clínica Veterinária Alta de Lisboa”. A gestão e a veterinária andam lado a lado. “O nosso objetivo não é ser mais uma clínica. Apostamos em fazer um serviço diferenciador, tentamos que os clientes procurem os nossos serviços porque criaram anteriormente empatia com os seus profissionais. Tentamos

ser uma clínica com o melhor atendimento possível dentro do que sabemos e das condições que temos. Não somos um hospital, nem temos pretensão de o ser”, refere o diretor clínico João Pedro Torres.



São quatro os profissionais que trabalham na Clínica Veterinária Alta de Lisboa: dois médicos veterinários, uma rececionista e o gestor. Sempre que necessário recorrem a prestadores de serviços, no que respeita a consultas de especialidade, e a exames complementares de diagnóstico. É com naturalidade que referenciam alguns casos clínicos. “Tenho a obrigação, mesmo dentro de espécies, em socorrer e dar algum conforto ao animal e ao dono. Quando o animal está estável, tenho de saber até onde posso ir”, defende o médico veterinário. Apesar de terem espaço e condições, não internam animais. “Referenciamos sempre”, afirma João Pedro Torres. Funcionam em parceria com o Hospital Veterinário Arco do Cego, para onde reencaminham alguns pacientes.

Proximidade com o cliente

Com presença em todas as redes sociais e com mais de 3000 seguidores no Facebook, criam campanhas mensais que “se refletem no valor que o cliente paga, no acrescento de serviços em troca de outro (serviços *in pack*), na publicitação de alguma novidade, sempre com o cuidado de não infringir a lei”.

Além dos serviços, é na venda de produtos que conseguem “uma fatia considerável do *input* financeiro da clínica”. E não raras vezes é o próprio dono e gestor da clínica a levar rações e outros produtos a casa dos clientes. “Algumas pessoas referenciam-nos por terem criado empatia connosco”, salienta Vítor Cabete.



Na opinião do diretor clínico, caberá aos médicos veterinários e aos gestores tentar não ficar completamente dependentes do preço enquanto denominador do negócio. “Todo o cliente vai tomar uma decisão com base no preço, ainda que tenha capacidade financeira para determinados serviços. Um cliente que decide pelo preço não nos interessa porque há sempre alguém que faz mais barato, mesmo que tenha de sacrificar a qualidade e a segurança”, defende João Pedro Torres.

Sempre que algum cliente demonstra ter vontade de cuidar do seu animal da melhor forma, Vítor Cabete assume que “se facilita em termos de pagamento faseado”, adiantando que a experiência dita que “aqueles que têm menos possibilidades económicas, por norma, são os que mais se esforçam pelos seus animais”.

Da mesma forma, informações sobre preços só são facultados pessoalmente, não sendo cedidos por email, via redes sociais ou por telefone.

Link da notícia:

<http://www.veterinaria-atual.pt/consultorio-veterinario-de-camarate-abriu-portas-no-inicio-do-mes/>

Revista: “[Veterinária Atual](#)”

Data de Publicação: 26 de Abril de 2016