

## Amil Dental aposta na diversificação de produtos para estimular as vendas no Rio de Janeiro

*Atendendo a demandas de mercado, marca lança plano com coberturas estéticas, o Dental Win*

**Rio de Janeiro, RJ (agosto de 2017)** – Os corretores do Rio de Janeiro passaram a contar este ano com uma nova opção na linha de planos odontológicos da Amil: o Dental Win, que oferece coberturas estéticas como diferencial. O plano é mais uma aposta da marca na diversificação de produtos e visa atender à crescente procura por procedimentos como clareamento, prótese e aparelho ortodôntico – que não são de cobertura obrigatória. Além do Rio de Janeiro, o produto está à disposição para venda a pessoas físicas e pequenas e médias empresas nos estados do Paraná, São Paulo, Minas Gerais e no Distrito Federal.

Além de centenas de dentistas especializados em odontologia estética, em diversas regiões do Brasil, os beneficiários do plano contam também com mais de 39 mil opções de atendimento em outras especialidades. Os clientes podem escolher entre duas ofertas, com mensalidades a partir de R\$ 99: uma voltada para tratamentos ortodônticos, como instalação e manutenção de aparelhos; e a outra focada na colocação de próteses, coroas e placas de tratamento. Ambos os produtos contam também com a cobertura de clareamento dentário convencional, com uso de gel e moldeiras.

Alfieri Casalecchi, diretor executivo da Amil Dental, revela que o produto vem contando com boa recepção por parte do público carioca. “É claro que a saúde bucal vem sempre em primeiro lugar, mas, em pesquisas de fidelidade que realizamos recentemente, constatamos que a maior parte das demandas dos nossos clientes dizia respeito a coberturas adicionais. Desenhamos esse produto pensando justamente nisso e pretendemos expandir a oferta para todo o Brasil até o fim do ano”, afirma o executivo.

O Dental Win é o primeiro produto da operadora a ser comercializado 100% online, pelo site [www.planosamildental.com.br/venda/win](http://www.planosamildental.com.br/venda/win), o que facilita o processo de venda do corretor. A estratégia de diversificação do portfólio da Amil Dental começou em 2015, a partir do lançamento de planos regionais (Amil Dental Regional, no Nordeste) e para públicos específicos (Dental Kids e One Dental). O Amil Dental Regional está disponível nas praças de Pernambuco, Bahia, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba e Alagoas. Já o Dental Kids foi o primeiro plano individual de odontopediatria oferecido por uma operadora de grande porte. A empresa também lançou recentemente o One Dental, produto premium disponível para clientes corporativos e pequenas empresas de São Paulo e do Rio de Janeiro, com acesso a procedimentos diferenciados, como laser, toxina botulínica e cosmética dental.

### Mais informações:

Relações com a Imprensa - Rio de Janeiro  
Amanda Barbosa  
[amabarbosa@amil.com.br](mailto:amabarbosa@amil.com.br)  
+ 55 (21) 3805-1179 | (21) 99878-0162

Relações com a Imprensa - São Paulo  
Maria Selma dos Santos  
[mariasantos@amil.com.br](mailto:mariasantos@amil.com.br)  
+ 55 (11) 4197-1160 | (11) 97546-7519