

GANHA GANHA NOF

PROGRAMA DE VALORIZAÇÃO E FIDELIZAÇÃO DO CLIENTE

REGULAMENTO

TERMOS E CONDIÇÕES GERAIS

1 DEFINIÇÕES

1.1 Proponente:

NOF Clínica Odontológica, situada à rua Padre Eustáquio, com 13 anos de bons serviços prestados há comunidade do Padre Eustáquio. A NOF realiza tratamentos odontológicos nas especialidades de Ortodontia, Clínica Geral, Periodontia, Odontopediatria.

1.2 Cliente:

Pessoa que adquire serviços da NOF e encontra-se em dia com suas obrigações com a mesma.

1.3 GANHA GANHA NOF:

Programa de Valorização do Cliente que possibilita aos clientes da Clínica Odontológica NOF acumular pontos de acordo com o relacionamento com a clínica e compra de serviços. Esses pontos serão computados e os clientes poderão usufruir de descontos ou retirar os prêmios na Clínica, no período máximo de 01 ano.

1.4 Cartão:

O uso do cartão será realizado na segunda etapa do programa, quando mais estabelecimentos de serviços e comércio da região aderirem ao "Pool de Lucratividade". Esse cartão será de PVC, com um número impresso, que possibilita as empresas do Pool identificar o usuário como participante do Programa de Valorização do Pool.

1.5 Pool de Lucratividade:

Grupo de empresas com serviços ou produtos complementares unidas para oferecer como diferencial competitivo a valorização do relacionamento com o cliente.

1.6 Bônus:

Quando o cliente superar as expectativas de relacionamento com a clínica em um período pré-determinado, ganhará bônus automaticamente.

1.7 Tabela de Reciprocidade e Benefícios

É o instrumento que regulamenta o relacionamento entre o cliente e a NOF. Serve para esclarecer o cliente como poderá acessar os benefícios do programa.

:: Itens de Reciprocidade

Item	Descrição	Pontuação
1	Tratamento Ortodôntico	75
2	Tratamento Clínico até R\$ 500,00	20
3	Tratamento Clínico acima de R\$ 500,00	40
4	Tratamento Clínico acima de R\$ 1.000,00	55
5	Implante de 1 dente	55
6	Implante de 2 dentes ou mais	105
7	Tratamento Periodôntico	50
8	Tratamento Pediátrico	15
9	Demais Tratamentos	20
10	Chegar às consultas pontualmente	2
11	Não soltar bracket	1
12	Fazer limpeza a cada 4 meses - Ortodontia	5
13	Fazer limpeza a cada 6 meses - Tratamento Clínico	5
14	Fazer avaliação clínica a cada 4 meses - Ortodontia	1
15	Fazer avaliação clínica a cada 6 - Tratamento Clínico	1
16	Uma indicação para Tratamento Ortodôntico	75
17	Duas indicações para Tratamento Ortodôntico	150
18	Uma indicação para Tratamento Clínico	20
19	Duas indicações para Tratamento Clínico	40
20	Uma indicação para Clareamento	20
21	Duas indicações para Clareamento	30
22	Efetuar pagamento em dia	2
23	Boa higiene oral	2
24	Fazer radiografias a cada 6 meses	2
25	Tem mais de um ano de relacionamento com a NOF	10
26	Tem mais de dois anos de relacionamento com a NOF	20
27	Tem mais de três anos de relacionamento com a NOF	30
28	Responder questionário de avaliação	1
29	Acúmulo de mais de 3 itens simultaneamente - BÔNUS	10

:: Itens de Benefícios

Pontuação	Prêmio
40	Limpeza
80	Gratuidade da manutenção por 01 mês
140	Gratuidade do Aparelho Ortodôntico
120	Desconto de 10% no valor do tratamento
140	Desconto de 20% no valor do tratamento
	Clareamento
150	01 IPOD
40	01 par de convites para cinema
40	01 par de convites para teatro (produção local)
400	01 diária (final de semana) em pousada de Macacos
400	01 diária (final de semana) em pousada da Serra do Cipó
2000	01 viagem com acompanhante de 3 dias para Porto Seguro (hospedagem e café da manhã)
50	Kit Higiene
400	Play Station

2 FUNCIONAMENTO DO PROGRAMA

O preenchimento da ficha de inscrição ou o uso do cartão pelo cliente indicam que este tem amplo conhecimento e concorda com os termos e condições do Programa de Valorização do Relacionamento aqui estabelecido.

2.1 Formas de Pontuação

Os pontos somente serão computados após a confirmação do pagamento feito pelo Cliente. Os pontos referentes às indicações seguirão a mesma regra. Portanto, em um tratamento de Ortodontia, onde o Cliente tem direito a 75 pontos, esta pontuação deverá ser dividida pelo número correspondente de parcelas e a cada quitação de parcela, o Cliente receberá a pontuação correspondente àquela parcela.

2.2 Cartão de Valorização do Cliente

O Cartão de Valorização do Cliente NOF é de propriedade do cliente, ÚNICO E EXCLUSIVO USUÁRIO.

O Cartão de Valorização do Cliente NOF deverá ser apresentado pelo cliente quando da aquisição de produtos ou serviços nos estabelecimentos participantes do Pool de Lucratividade.

Em caso de perda, furto ou roubo do Cartão o Assinante deverá aguardar um prazo de 15 dias para confecção de um novo cartão ou cancelamento do mesmo.



Caso seja detectada pela empresa a existência de fraude de qualquer espécie por parte de um Cliente, a empresa se reserva o direito de não mais permitir a participação do Cliente no Programa de Valorização do Cliente NOF.

Para ter direito ao Cartão de Valorização do Cliente o pagamento das compras deverão ser efetuadas nas seguintes formas: cheque, dinheiro e cartão de débito (PAGAMENTOS A VISTA).

2.3 Troca de crédito por mercadorias ou serviços

A utilização dos créditos somente serão realizados mediante a apresentação do Cartão de Valorização do Cliente NOF no período estabelecido.

Os benefícios concedidos pelo Programa de Valorização do Cliente NOF NÃO SÃO CUMULATIVOS com outras vantagens oferecidos pela Empresa através de programas próprios ou promoções destinadas a uma categoria específica de consumidores, como, por exemplo, estudantes, comerciantes, idosos, crianças etc.

Ao utilizar os créditos, a pontuação será automaticamente descontada do valor total dos créditos devidos ao cliente.

A premiação será entregue em no máximo 15 dias úteis após a solicitação formal pelo cliente.

2.4 Cadastro dos assinantes

A solicitação de participação do Programa de Valorização do Cliente NOF deverá ser feita mediante a assinatura do Contrato.

O Cliente é o único responsável pelos prejuízos ou quaisquer danos ocorridos ou causados a ele em decorrência da omissão ou não-veracidade das informações prestadas a Clínica Odontológica NOF.

O cliente, no ato de sua adesão ao programa de valorização NOF, autoriza a empresa a utilizar para fins administrativos e de marketing todos os seus dados constantes na ficha de inscrição e as informações de consumo geradas na Clínica NOF e nos estabelecimentos conveniados ao Pool de Lucratividade, desde que respeitadas as disposições legais vigentes.

2.5 Duração do programa

O Programa de Valorização do Cliente NOF terá prazo de duração indeterminado, podendo ser extinto a qualquer tempo pela empresa mediante comunicação prévia por escrito aos clientes.

2.6 Disposições gerais

A NOF poderá introduzir, alterações neste Regulamento mediante prévio aviso aos Clientes através de comunicado por correspondência eletrônica.

As partes elegem o foro da cidade de BELO HORIZONTE, como competente para conhecer e dirimir quaisquer questões oriundas deste Regulamento.

Caso o CLIENTE se desligue do programa, não sendo mais cliente de nenhum dos serviços oferecidos, deverá entregar o cartão de Valorização do Cliente juntamente com seu pedido de rescisão.

A NOF tem a autoridade de tirar a qualquer momento o cartão de Valorização do cliente se este não se encaixar mais com o perfil de consumidor fiel. A empresa se compromete em bonificar o cliente das compras anteriores ao desligamento de acordo com nas normas do cartão.

Belo Horizonte,de.....de

NOF:

Cliente: