ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO

CADERNO ESPECIAL

PATROCINADORES

FIDELIDADE

MEO CARE ANIMAIS

PURINA

Os (melhores) amigos

Os animais domésticos são, cada vez mais, considerados membros da família, não apenas no coração dos donos, mas também através da lei

Em 2017, ganharam um novo estatuto jurídico, que passou a reconhecê-los como seres dotados de sensibilidade, ganhando, igualmente, uma protecção legal mais alargada. Com este novo estatuto, passou a ser uma exigência legal o dever de assegurar o bem-estar do animal, sendo responsabilizado quem não o fizer. Essa protecção pode ser manifestada através dos cuidados de saúde primários assegurados, de uma alimentação de qualidade, dos cuidados de higiene garantidos e até da disponibilização de tempo exclusivo para os patudos.

Também no campo do registo foram criadas novas normas e, desde Outubro de 2019, os donos de cães, gatos ou furões passaram a ser obrigados a registar os animais no Sistema de Informação de Animais de Companhia (SIAC), como forma também de combater o abandono animal. De acordo com esta organização, em Dezembro de 2022, existiam 3 043 436 de canídeos já registados, assim como 592 454 gatos e 2280 furões assinalados.

CÃES, GATOS E TARTARUGAS

Segundo um estudo da Deco Proteste, realizado em Agosto de 2022, com uma amostra de 950 donos de animais, cães e gatos lideram o top de animais de companhia em Portugal, logo seguidos de pássaros e tartarugas. Sete em cada dez inquiridos têm um cão (pelo menos) e metade tem um gato, representando estes animais um verdadeiro membro da família.

O bem-estar e a saúde destes animais contribuem para a qualidade de vida dos donos, que assumem que se sentem menos solitários quando partilham a vida com um ou mais patudos. Melhoram, também, o estado de espírito dos humanos e proporcionam a oportunidade de praticar actividade física. Naturalmente, este facto acontece com quem tem um cão, tendo 58% dos inquiridos confirmado isso mesmo. Com os gatos, apenas um terço faz esse esforço físico, pois não precisam de ser passeados.

Apesar do estatuto de "animal de companhia", e de acordo com o mesmo estudo, três em cada dez participantes lamenta a falta de locais de férias que aceitem animais de estimação e muitos outros referiram, obviamente, os custos que acarreta ter um animal em casa. Os gastos com pets representam, em média, 12% do orçamento familiar dos portugueses, de acordo com uma das conclusões do estudo GfKTrack.2Pets. Já através do inquérito levado a cabo pela Deco Proteste, conclui-se que os custos para quem tem um cão ou um gato representam, ao longo do ano, em média, 1.021 euros por cada cão e 892 euros por cada gato.

Estes dados são indicativos de que ter um animal é uma responsabilidade e todas estas questões devem ser ponderadas antes de se adoptar ou adquirir um. Uma alimentação cuidada é vital para o bem-estar do animal, assim como as melhores condições de higiene ou o acompanhamento da sua saúde, de forma a melhorar a qualidade de vida deste e do próprio dono. Nesse sentido, as marcas estão atentas às novas necessidades, às tendências mais inovadoras e têm um objectivo: proporcionar as melhores condições a estes "membros" de uma família que se pretende feliz.

ECOSSISTEMA PETS, UMA solução global

O Fidelidade Pets foi lançado em 2018 e tem-se revelado um sucesso no segmento de seguros para animais domésticos. Em 2022, a receita deste produto cresceu 58% e prepara-se para trazer mais novidades

Pioneira na disponibilização de seguros para animais domésticos, a Fidelidade lançou, no final de 2018, o seu produto Pets, que veio oferecer, «de forma inovadora, uma resposta às necessidades de maior protecção e cuidados dos animais de companhia», adianta Sérgio Carvalho, director de Marketing e Clientes da Fidelidade.

Agora, e depois de ter completado quatro anos de existência em 2022, esta solução de seguro para os companheiros de quatro patas regista, de acordo com a seguradora, um crescimento em receita de 58%. Um incremento que pode ser explicado, «não apenas pelo aumento linear do número de animais de companhia – o número de lares portugueses que têm pelo menos um animal de companhia tem aumentado –, como também pela alteração do perfil dos clientes, da sua relação com os animais de companhia e das necessidades dos seus "melhores amigos"», acrescenta Sérgio Carvalho.

Portugal é considerado um país pet friendly, no qual cães e gatos predominam na lista dos patudos mais desejados das famílias nacionais. Nesse sentido, é cada vez mais emergente a necessidade de que estes seres, que se tornaram verdadeiros membros da família, tenham as condições e o tratamento que realmente merecem, exigindo-se uma clara aposta no seu bem-estar e saúde.

Consciente da importância crescente que estes animais de companhia ocupam nas famílias portuguesas, a Fidelidade adianta quais as prioridades dos seus clientes responsáveis pelos animais: «Ao nível das preocupações que os animais de companhia suscitam nos seus donos, as questões de saúde e de alimentação lideram. A higiene e o conforto são igualmente áreas que interessam aos donos, sendo o exercício físico também um tema valorizado.»

Para fazer face a este cenário e, muitas vezes, apostar na prevenção de situações mais complicadas, a Fidelidade partilha que está a trabalhar na sua oferta, para oferecer soluções inovadoras que ultrapassam o seguro de saúde e que vão ao encontro das necessidades actuais deste segmento.

QUATRO PLANOS DE SEGURO

De forma a satisfazer diferentes níveis de preocupação dos donos com os seus animais, assim como diversos graus de disponibilidade financeira para o efeito, o Fidelidade Pets apresenta quatro planos.

O Pet 1 é o primeiro desses planos e destina-se a quem tem uma preocupação exclusiva com os danos corporais ou materiais que o animal possa causar a terceiros. Este seguro inclui o serviço de Pet Assistência, protecção jurídica e responsabilidade civil. No caso do plano Pet 2, esta solução já permite estender essa preocupação às despesas de saúde de rotina do animal, como o check-up sem custos adicionais, efectuado na rede de prestadores, vacinas (até 100 euros), Vet Care (até 250 euros) e Telepet (ver caixa). O terceiro destes planos, o Pet 3, eleva a protecção a níveis de cobertura e capital que podem cobrir não só as despesas com a esterilização, como com cirurgias e internamentos em caso de doença ou acidente (1.000 euros de capital base ou 1.500 euros, opcional).

A quarta opção desta solução da Fidelidade é o Pet Vital, que é assumido pela seguradora como o plano mais completo, uma vez que disponibiliza toda a protecção (vacinas, Telepet ilimitado, Vetcare no valor de 750 euros, Cirurgia e Esterilização no valor de 2.250 euros e responsabilidade civil no valor de 200.000 euros).

Reconhecendo que o Fidelidade Pets tem um potencial relacional com a "marca-mãe" muito forte, que transcende a componente de negócio, Sérgio Carvalho diz que este «é um produto também de posicionamento, que capitaliza bastante para a marca, potenciando valores mais profundos, através da identificação emocional, e de notoriedade, uma vez que os animais de companhia são um elo de enorme empatia».

O mesmo responsável acrescenta, ainda, que mais de metade dos clientes Pets são novos clientes na companhia e que cerca de 47% (quase metade) adquire o plano Pet 3, acreditando que este é «um excelente indicador do potencial que este produto nos traz a vários níveis, quer do ponto de vista de renovação de carteira, quer de valor, pois são clientes potencialmente com maior poder de compra».

No entanto, e porque o segredo de uma marca que desenvolve serviços é a aposta contínua na novidade, uma das prioridades é precisamente trabalhar na evolução dos seguros. Nesse sentido, existirão novidades para breve, sobretudo ao nível dos serviços disponibilizados, nomeadamente no que diz respeito a videoconsultas prestadas por médicos veterinários, capitais e outras coberturas.

Apesar dos diversos planos que cada cliente pode seleccionar, tendo em conta as suas reais necessidades, a Fidelidade destaca-se face à concorrência nos seguintes pontos: «Não

obriga à utilização dentro da rede convencionada, embora tenha vantagens se o fizer; oferta de check-up na nossa rede de prestadores, para o cliente dos Planos 2, 3 e Vital, sem custos adicionais, de dois em dois anos, até aos oito anos do animal seguro, passando a ser anual a partir daí; descontos numa rede seleccionada de parceiros; cobertura de responsabilidade civil sem exclusão de situações ocorridas com animais da mesma espécie; e Telepet, com chamadas e videoconsultas ilimitadas nos planos 2, 3 e Vital», adianta.

ESTRATÉGIA DE COMUNICAÇÃO E PRÉMIOS

Sabendo da importância de conseguir cativar novos clientes, uma das questões que se coloca é saber que estratégias a Fidelidade tem implementado para captar novos clientes, assim como quais os canais que se têm revelado mais eficazes para comunicar o Fidelidade Pets e para chegar aos consumidores.

O director de Marketing e Clientes da Fidelidade, Sérgio Carvalho, confirma que a marca tem feito um investimento significativo em comunicação, tendo isso sido notório em 2022 e que continuará em 2023. A televisão é um dos meios seleccionados pela seguradora, meio no qual marca uma presença constante, apostando forte em filmes que suscitem empatia e simpatia por parte de quem os vê, mas também «muito focados nos benefícios concretos e diferenciadores do produto», reitera o mesmo responsável.

Outro dos investimentos que tem colaborado para esta consciência de marca que a Fidelidade tem criado neste segmento é a aposta forte em conteúdo, através de parcerias em meios digitais. «Sabemos que é onde este target se encontra, mas também no microsite MyPets e no blog MyPets, para surgirmos naturalmente no radar daqueles que procuram informação e que por isso estarão dentro dos potenciais clientes, permitindo-nos conhecer melhor os diferentes perfis do mercado e ajustar a nossa comunicação de acordo com os mesmos.»

E a percepção do mercado tem comprovado isso mesmo: «Os nossos filmes estão, praticamente desde que foram lançados, em primeiro lugar na preferência da publicidade em televisão», avança Sérgio Carvalho, complementando que o sucesso das campanhas é comprovado pelo reconhecimento dos Prémios Eficácia 2022, que destacam precisamente a eficácia nas campanhas desenvolvidas pelas agências em Portugal, e que atribuíram o ouro à campanha Fidelidade Pets nas categorias Serviços Financeiros e Seguros, Commerce & Shopper e Activação e Patrocínios.

PARCERIAS: APOSTA NO FUTURO

Actualmente com uma rede de 163 prestadores, espalhados pelo território continental e ilhas, a Fidelidade tem registado uma evolução na rede de parceiros, estando a progredir no modelo de serviço. Nesse contexto, lançou recentemente a plataforma

O SUCESSO DA TELEMEDICINA

A telemedicina está a revelar-se uma tendência e, nesse sentido, a Fidelidade Pets lançou o Telepet. A cobertura Telepet, que está disponível nos seguros Pet 2, Pet 3 e Pet Vital, foi muito relevante durante a pandemia.
O serviço disponibiliza acesso a uma linha telefónica de apoio veterinário que funciona todos os dias, para esclarecimento de dúvidas que surjam, para encaminhar os clientes sempre que se justifique, seja para uma clínica ou um hospital veterinário mais próximo da sua residência.
Já a partir de Fevereiro, este serviço vai passar a disponibilizar também videoconsultas prestadas por médicos veterinários, o que representa uma evolução e inovação pioneira no mercado.

Gestão Clínica Pets, que «permitirá à rede de prestadores veterinários, através da validação do NIF do cliente, validar as garantias do seguro e, em poucos passos, automatizar toda a interacção de serviços com a Fidelidade, tais como a validação do acto médico a realizar, valor a pagar pelo cliente e a submissão da factura para pagamento pela Fidelidade directamente ao prestador. Vai permitir, ainda, que o prestador consiga monitorizar os seus processos, quer estejam pendentes, a aguardar factura, em pagamento, pagos ou anulados, o que tornará o serviço muito mais ágil», complementa Sérgio Carvalho.

Por outro lado, e por que o mercado e as exigências do segmento aumentaram, a Fidelidade está também a desenvolver várias acções semelhantes às que aconteceram na área da "saúde humana". De forma a melhorar o serviço prestado, a empresa volta a sublinhar a importância de novas iniciativas: «Queremos alargar a rede de prestadores e parceiros a nível nacional, com foco em maiores parceiros de saúde. Além disso, lançámos e vamos desenvolver a plataforma Gestão Clínica Pets para implementação dos co-pagamentos com os nossos prestadores de saúde, aumentando, assim, a pegada Fidelidade e prestando um melhor serviço aos nossos clientes», solidifica Sérgio Carvalho.

No seguimento deste trabalho, a seguradora vai ainda mais longe, ao divulgar a vontade de apostar numa solução com várias dimensões e que responda de modo agregado às necessidades, cada vez mais diversas, e interesses dos Clientes Pets – um Ecossistema Pets. Esta iniciativa vai no sentido de «além da protecção da saúde, assegurada pelo seguro Pets, disponibilizar outros serviços relevantes para os clientes actuais, em áreas como a da adopção, nutrição, well-being, consultas por vídeo e outras iniciativas de carácter tecnológico», reflecte o director de Marketing e Clientes.

Num segmento que abarca tantas áreas e co-relações entre elas, como a alimentação, grooming, pet sitting, hotéis, etc., a empresa tem apostado em parcerias que possam fazer sentido neste Ecossistema Pets que pretende criar.

Estas parcerias reflectem-se em campanhas com descontos, integração de vouchers, benefícios a serem utilizados através de Fidcoins – unidades de troca da Fidelidade que o cliente acumula ao utilizar produtos e serviços digitais –, e acções de comunicação direccionadas para audiências específicas.

Para a Fidelidade, este ecossistema irá claramente desenvolver meios de fidelização e maior satisfação, permitindo à marca criar parcerias que admitam negociar vantagens directas para os clientes, algo que acreditam ser «um caminho que nos apoiará estrategicamente na diferenciação face a outras soluções no mercado».

Além das vantagens para clientes, a empresa espera com estas parcerias ter apoio na geração de leads, com atribuição de benefícios a clientes de outras organizações, «onde poderemos a partir daí capitalizar o produto de forma mais personalizada e por uma via mais relacional junto de audiências específicas. Estaremos claramente a potenciar o negócio», complementa o mesmo profissional.

Com os olhos postos no futuro, a Fidelidade avança, ainda, que outras parcerias estão a ser negociadas, sempre com o intuito de trazer vantagens para os clientes e que poderão ser consideradas como uma abordagem comercial diferenciadora, que pode revelar-se um excelente argumento para potenciar a venda destes produtos. «Em suma, estamos atentos à concorrência, a tornar a nossa oferta abrangente, a responder de forma melhorada aos clientes actuais, mantendo a nossa posição de líderes de mercado», conclui Sérgio Carvalho.

QUALIDADE DE VIDA todos os dias

Proporcionar qualidade de vida às famílias, e mais tempo livre para o que cada um mais gosta de fazer, é o objectivo da Hoover

O novo Jasmine, o aspirador vertical sem fios HF9, é o equipamento que vai revolucionar a aspiração e limpeza da casa. Trata-se de um aspirador com motor sem escova, de 350 W de potência e extra-eficiente. A potência de aspiração é contínua, sem perda de sucção e com autonomia suficiente para limpar uma casa até 100 m² (até 1h de autonomia).

O novo HF9 com Anti-Twist é ideal para qualquer espaço doméstico ou de trabalho e indicado para quem tem animais de estimação. A tecnologia Anti-Twist reduz o emaranhado de pêlos de animais em torno da barra da escova durante a limpeza. Desta forma, a manutenção do aspirador vai ser muito mais fácil e livre de stress. A zona superior abre-se para um acesso imediato.

Além destas mais-valias, o Jasmine tem acessórios convenientes e úteis para limpar todos os locais da casa, incluindo móveis e superfícies com estofos. A escova com dois LED de luz brilhante permite que consiga visualizar melhor o pó e a sujidade, mesmo no escuro. Este aspirador vertical é altamente manobrável, tendo sido concebido para limpar por baixo de móveis baixos e em todos os tipos de piso (pavimento duro e carpetes). Através da aplicação hOn pode ainda aceder a conteúdos extras, alertas de manutenção e dicas.

A gama de aspiradores Hoover inclui também aspiradores trenó, mini-aspiradores, aspirador robot e um aspira colchões que o vai surpreender! Na linha de aspiradores trenó, composta por modelos com e sem saco, são de destacar os modelos H-Energy 700, compactos com saco de cinco litros de capacidade, que garantem resultados de limpeza e higiene supremos. O modo "auto" permite ao H-Energy 700 o ajuste automático do nível de energia para limpar a sua casa sem esforço. Quando o sensor detecta que o pavimento está com muito pó, aumenta a potência, e o inverso também. Além de ser muito prática, esta tecnologia permite grande poupança energética.

Hoover é "Quality for life", uma qualidade de vida que lhe é proporcionada no conforto da sua casa. Todos os dias.

MAIS POTÊNCIA DE ASPIRAÇÃO PARA LIMPAR TODA A CASA

/ HF9 JASMINE

A tecnologia **ANTI-TWIST™** reduz radicalmente os cabelos e os pelos de animais embaraçados em torno da escova.

ATÉ 60 MIN AUTONOMIA

5 anos GARANTIA

Saiba mais em
www.hoover.pt

CARE AJUDA COM OS SEUS animais?

A MEO não quer que se preocupe com imprevistos e, através do serviço MEO Care, a operadora reúne soluções que ajudam a dar resposta às necessidades das famílias. E porque os animais de estimação são família, o MEO Care Animais é uma dessas soluções

Para a MEO é uma prioridade «estar cada vez mais presente na vida dos nossos clientes, ajudando-os com as tarefas e pequenos problemas que surgem no dia-a-dia, dentro e fora de casa», adianta fonte oficial da MEO. Nesse sentido, a empresa de telecomunicações lançou recentemente o serviço MEO Care, através do qual os clientes MEO podem chamar um médico, um canalizador ou um veterinário a casa, assim como pedir auxílio informático ou um apoio especializado para acompanhar os mais idosos.

O MEO Care Animais é um desses serviços e uma grande aposta da MEO. Cada vez mais, os animais de estimação ocupam um lugar importante na família e proporcionar-lhes os melhores cuidados é uma prioridade para quem já não consegue viver sem estes "patudos" em casa. A pensar nestes clientes, a MEO oferece um serviço dedicado aos animais de estimação, nomeadamente cães e gatos, que representam mais de 90% dos animais de estimação registados no Sistema de Informação de Animais de Companhia (SIAC) em Portugal.

MEO CARE ANIMAIS

Esta solução para pets consiste num conjunto alargado de serviços para os companheiros de quatro patas, seja para chamar um veterinário ao domicílio, encontrar um hotel, solicitar serviços de pet sitting ou dogwalking, ou para marcações de banhos e acesso a uma rede variada de descontos. Estes serviços estão incluídos anualmente num pacote que é pago mensalmente, tornando-se mais económicos do que comprados isoladamente. Os clientes MEO podem fazer uma subscrição no valor de 9,99 euros, que será depois liquidada no final do mês. «Se pensarmos que uma consulta de veterinário em casa custa, em média, 60 euros, usando a consulta [do MEO Care Animais], o cliente já pagou mais de seis meses do serviço MEO Care Animais. E ainda tem banhos, hotel, passeios/pet sitting incluídos para usar, além dos descontos permanentes em parceiros», indica a MEO.

Exclusivo para clientes MEO, o serviço MEO Care Animais inclui, anualmente, as seguintes ofertas: seis dias de Hotel Animal, que o cliente poderá marcar em qualquer local do país, podendo, se assim o entender, levar o seu pet para a mesma localização onde vai passar férias. Em alternativa ao Hotel Animal, o cliente pode usar 12 serviços de pet sitting, ideal para as férias de quem tem gatos, ou 12 passeios, para aquelas situações em que não tem tempo para passear o cão. Inclui, ainda, uma visita de veterinário ao domicílio, para fazer face à consulta anual de rotina, dois banhos e descontos permanentes, e sem limite de utilização, em alimentação, banhos, tosquias, brinquedos e outras opções na rede de bem-estar AnimaDomus.

A transparência e a facilidade de utilização deste serviço é outra das prioridades da MEO e, nesse sentido, sempre que o cliente quiser utilizar um serviço do MEO Care Animais, terá apenas de ligar para o número 800 200 400 e fazer o seu pedido. A chamada telefónica é, desde logo, gratuita. «Estimamos que este serviço ajude os nossos clientes a poupar anualmente mais de 40% nas despesas com os seus animais de estimação», complementa a mesma fonte da MEO.

INOVAÇÃO NO MERCADO

Actualmente, são já várias as pessoas que recorrem a um seguro para responder às necessidades de bem-estar e saúde do seu animal de estimação. Nesse contexto, e face à concorrência, como fazer a diferença num mercado que está saturado de ofertas baseadas em seguros? A MEO responde: «O serviço MEO Care Animais veio posicionar-se de forma muito simples, transparente e original, como um pacote de serviços. Pensámos em todos os serviços que fazem falta a quem tem animais de estimação e chegámos à fórmula MEO Care Animais: Hotel e Pet Sitting, para fazer face ao período de férias; veterinário de rotina, com o miminho de ser um serviço prestado ao domicílio; banhos; descontos sem limite em alimentação, tosquias, creches, brinquedos, etc.» A empresa de telecomunicações vai ainda mais longe ao apostar numa forte campanha de simplificação e honestidade da informação: «Tudo isto sem asteriscos. Os plafonds estão definidos e são muito claros. Este serviço tem como objectivo principal ajudar os clientes MEO a poupar e a simplificar a sua escolha», acrescenta.

Além da poupança e da comodidade no acesso a serviços para animais de estimação, o MEO Care Animais tem outra grande vantagem, que poderá facilitar ainda mais a vida do responsável pelo amigo de quatro patas. Ao contrário dos seguros, este serviço não tem um período de carência, ou seja, não é necessário esperar um determinado tempo para poder activar o serviço. «O cliente pode ter a necessidade, por exemplo, de marcar um hotel animal. Activa no momento, o MEO Care Animais pede o serviço no minuto seguinte e, mesmo sem pa-

gar nada, já está a usufruir de um serviço», justifica a marca. É um processo que a operadora pretende que seja muito rápido e descomplicado e, por isso mesmo, o cliente só terá de ligar gratuitamente o número (800 200 400), entrar no menu MEO Care e seleccionar a opção "pedir serviços". Entrará, depois, em contacto com um assistente que tratará de agendar o serviço na localização e data pretendidas pelo cliente.

Após a activação do MEO Care Animais, todos os plafonds são renovados anualmente com referência à data de adesão do cliente (ex: se aderiu a 1 de Junho de 2022, o plafond irá renovar-se a 1 de Junho de 2023). Para uma utilização optimizada dos serviços MEO Care Animais, a empresa aconselha os clientes a consultarem o seu plafond de serviços, seja através da sua área de cliente, em www.meo.pt/cliente, ou através do número associado ao serviço (800 200 400), interagindo com o menu do serviço MEO Care (opção 2 "pedir serviços" > opção 3 "Para consultar o plafond MEO Care").

Uma vez que a mensalidade assume uma quantidade de serviços estabelecidos a priori, a MEO acrescenta, ainda, que, em caso de o cliente esgotar os serviços do plafond antes da renovação da anuidade da solução dedicada aos melhores amigos patudos, o mesmo poderá aceder a serviços extra a preços mais baixos, desde que seja um cliente com serviço mensal MEO Care Animais activo.

No caso de os clientes não optarem pela mensalidade do serviço, a MEO chama a atenção para o facto de que «todos os serviços incluídos no serviço mensal MEO Care Animais podem ser pedidos pontualmente, excepto os descontos na rede de parceiros, que só estão disponíveis no serviço mensal». Para activar esta solução e solicitar um serviço ocasional, o cliente deverá ligar para o mesmo número, o serviço será prestado e depois cobrado na factura do MEO como um serviço isolado. A empresa adverte, no entanto, que este custo pode não ser tão compensatório como a adesão ao MEO Care Animais mensal.

CRESCIMENTO FAVORÁVEL

Lançado há menos de um ano, o serviço MEO Care está a «correr bem. Estamos a aprender com estes novos mercados», adianta a MEO. Especificamente sobre o MEO Care Animais, a opinião da empresa é igualmente favorável: «O sector dos animais de estimação tem tido uma evolução fantástica em Portugal nos últimos dois anos e certamente que continuaremos a ajudar a fazê-lo crescer.»

Deste crescimento fará parte a rede de prestadores do serviço, que abrange já todo o país, incluindo Portugal continental e as regiões autónomas dos Açores e da Madeira. No entanto, esta rede está em constante evolução, uma vez que é uma rede aberta de prestadores que vai respondendo às necessidades e à localização dos clientes. Ou seja, para ter uma cobertura ainda mais extensiva, e dessa forma poder satisfazer os pedidos dos clientes, a MEO deixa claro que «se tivermos um pedido de veterinário numa zona onde não tenhamos um prestador residente desse tipo de serviços, vamos fazer deslocar prestadores de outras zonas e procurar novos na zona em causa. Uma coisa é certa, o nosso cliente não ficará sem resposta por uma questão de geografia», conclui a mesma fonte.

Para o ano de 2023, a estratégia da empresa passa por continuar a investir e a apresentar recursos que auxiliem os clientes MEO, sempre no sentido de oferecer soluções nos momentos-chave. «Sabemos que este é um ano atípico para as famílias portuguesas e a MEO quer manter-se como uma solução facilitadora de acesso a serviços e de poupança. A nossa proposta é muito simples: "Quer ajuda no dia-a-dia? Ligue grátis 800 200 400 e o MEO Care terá uma solução para si".»

MEO CARE

O MEO Care foi apresentado há menos de um ano e conta com sete serviços diferentes que abrangem diversas áreas. MEO Care Animais, MEO Care Casa, MEO Care Seniores, MEO Care Saúde e MEO Care Tecnologia, assim como o apoio tecnológico à distância de uma chamada (apoio informático, na configuração de acessórios tecnológicos, segurança online e na recuperação de dados), e o assistente pessoal (para ajudar em reservas, saúde, compras online, utilidades e cultura) fazem parte da oferta do actual leque de serviços MEO Care. No entanto, a marca adianta que, apesar de ser já bastante completo e diversificado, o objectivo é continuar «com os olhos no futuro e no desenvolvimento da oferta». A operadora quer que os serviços vão evoluindo de acordo com a resposta e as necessidades do mercado, sempre procurando a proximidade com os clientes e o desenvolvimento de ofertas que lhes facilitem a sua vida e a da sua família. «Em 2023, iremos trabalhar para que todos os dias estejamos nas casas dos nossos clientes com a melhor oferta possível», conclui a mesma fonte.

PARA QUEM GERE PESSOAS

ASSINE JÁ!

41,00€
1 ANO ASSINATURA
(12 edições)

72,00€
2 ANOS ASSINATURA
(24 edições)

Para mais informações: **assinaturas@multipublicacoes.pt** ou ligue para o **210 123 400**.
Assine já em: **https://assinaturas.multipublicacoes.pt/** e beneficie de descontos até 20% sobre o preço de capa.

Valores de assinatura válidos para Continente e Ilhas.

Um hotel

QUE NÃO FAZ ESPÉCIE

Nem sempre é possível levar um animal de estimação de férias e, nessas alturas, é bom saber que este fica em boas mãos. O Pet Hotel do Jardim Zoológico garante uma estadia de excelência não só para cães e gatos, mas para várias espécies

Embora nem todos o saibam, no Jardim Zoológico existe um hotel para animais de estimação. É, igualmente, um espaço onde se podem realizar actividades para crianças, apadrinhamento dos animais e, ainda, um hotel para animais de estimação.

Tendo como principal mote "cuidamos de tudo para que ele se sinta em casa", o Pet Hotel do Jardim Zoológico dispõe de serviços e cuidados de alta qualidade, não só para os tradicionais animais de companhia de quatro patas, mas também para roedores, peixes, aves e répteis, assente no compromisso de proporcionar um ambiente familiar e seguro durante a ausência dos seus donos.

Este hotel foi criado em 2012, tendo sido as instalações projectadas com um grande foco na segurança e no conforto e dividem-se em diferentes unidades de alojamento adaptadas às necessidades de cada espécie.

No caso dos cães, os quartos variam até 12 metros quadrados, têm piso em tapete de borracha, aquecimento, cama e mantas. Ao longo do dia, para além destes patudos poderem usufruir do pátio da respectiva box, estão ainda contemplados dois passeios higiénicos (durante cerca de 30 minutos) num parque amplo exterior, com árvores e estruturas lúdicas, onde podem correr e socializar e, outro indoor, caso o tempo não esteja favorável.

Já os quartos dos gatos apresentam, igualmente, todas as comodidades. Têm 2 metros quadrados e estão equipados com arranhadores, ninhos e prateleiras, para além de luzes de aquecimento, mantas e uma caixa de areia.

Para os restantes animais, o Pet Hotel dispõe de boxes específicas que respondem às necessidades de cada espécie – gaiolas para aves, terrários para répteis, aquários para peixes e gaiolas para roedores –, todos eles adaptados, em tamanho e conteúdo, aos animais que acolhem. Esta variedade de condições adaptadas a cada espécie permite que o Pet Hotel seja uma opção para os donos de qualquer animal num período de ausência.

No que diz respeito à alimentação, caso haja preferência ou algum tipo de restrição, o cliente poderá levar aquela a que o seu pet está habituado. De qualquer forma, o Pet Hotel tem ração premium incluída na estadia.

Tal como num alojamento convencional, também no Pet Hotel é indispensável a reserva e alguns critérios de admissão, tais como o boletim de vacinas actualizado (por exemplo, com a tosse do canil no caso dos cães e a da herpesvirose respiratória, no que toca a felinos), desparasitações e microchip. Para além disso, a hospedagem de cães de raças potencialmente perigosas está condicionada à apresentação de toda a documentação legal que é obrigatória, bem como o respectivo seguro de responsabilidade civil.

TENDÊNCIAS EM CRESCIMENTO

Quando se fala em animais de estimação, automaticamente pensamos em cães e gatos, e é inegável que estes são os membros mais tradicionais em muitas famílias.

Mas, cada vez mais, a tendência é mais abrangente e, para além dos canídeos e felinos, já é bastante comum ter um lagarto, um hamster ou uma caturra como pet de eleição.

Aqui, surge a inevitável questão: em caso de ausência, quais as opções disponíveis para hospedar estes animais considerados mais exóticos?

De forma a dar resposta a esta necessidade, a estratégia do Pet Hotel do Jardim Zoológico passa por oferecer a melhor oferta de serviços de alojamento e pet care, tornando-se assim no único hotel de Lisboa que recebe outras espécies, para além dos habituais bichos de quatro patas.

Esta ambição é possível de concretizar através não só das instalações, projectadas para acolher as mais variadas espécies, com a disponibilização de todas as comodidades necessárias ao bem-estar do animal, mas também o manifesto know-how dos tratadores, altamente qualificados para cuidar de todo o tipo de animais.

EXPERTISE EM PET CARE

Cada vez mais, os donos procuram o melhor para o seu animal de estimação, tornando-se consumidores bastante exigentes, tanto em relação às instalações onde os deixam nas suas férias ou ausências de trabalho, mas, principalmente, no que toca às mãos que vão cuidar deles.

Nesse sentido, a equipa do Pet Hotel do Jardim Zoológico garante um atendimento de excelência – para além do gosto inato por animais, o vasto conhecimento e experiência adquiridos ao longo dos anos nesta área fazem com que a estadia destes pets seja o mais agradável e, ao mesmo tempo, o mais familiar possível.

Embora o Pet Hotel não receba animais doentes, caso um animal sofra de alguma patologia e tenha a prescrição médica de algum medicamento, o Pet Hotel garante a administração do mesmo. Os medicamentos e as instruções quanto à toma, de acordo com a prescrição, deverão ser fornecidos pelo tutor aquando do check-in.

LOCALIZAÇÃO PRIVILEGIADA

Segundo um estudo da Deco Proteste, a maioria dos hotéis para animais de estimação encontra-se no litoral do País, sendo Lisboa e o Porto os distritos com maior oferta deste tipo de serviço. Contudo, grande parte da oferta localiza-se em concelhos adjacentes aos centros urbanos, o que nem sempre facilita o acesso, dado não se encontrarem dentro das cidades.

Já o Pet Hotel do Jardim Zoológico encontra-se no centro da capital, em Sete Rios, uma zona conveniente da cidade. Esta acessibilidade torna a vida mais fácil aos donos dos animais, tanto na hora de deixar os seus amigos, como quando os vão recolher de volta a casa.

Os visitantes do Jardim Zoológico dispõem de um desconto no acesso ao Pet Hotel. Para além disso, dado que o hotel se encontra dentro do próprio parque, a necessidade de alojar o animal de estimação poderá ser um pretexto perfeito para um programa, tanto pedagógico como lúdico, em família.

O Jardim Zoológico assume-se como um parque zoológico e botânico de excelência e um centro de conservação de espécies vulneráveis e ameaçadas de extinção. A investigação científica, os programas de enriquecimento ambiental, e a educação para a conservação, em conjunto, são determinantes para a missão da instituição.

PET HOTEL
JARDIM ZOOLÓGICO
Lisboa - Portugal

DEIXE O SEU MELHOR AMIGO EM BOAS MÃOS!

No centro de Lisboa, com um vasto conhecimento na área e um carinho muito especial por todos os animais, tomamos conta do seu melhor amigo, como se fosse nosso!

www.zoo.pt

«ACREDITAMOS QUE OS ANIMAIS E AS PESSOAS ESTÃO **melhor juntos»**

Para a Purina, os benefícios da relação entre pessoas e animais são muitos e devem ser utilizados para melhorar a saúde e o bem-estar de todos

A Purina apresentou seis novos compromissos que assentam nos pontos fortes da marca no fornecimento de nutrição de alta qualidade, ao mesmo tempo que são abordadas questões sociais e ambientais mais amplas. Esta estratégia inclui a melhoria da saúde das pessoas em situações vulneráveis através do poder da relação entre as pessoas e os animais e a aceleração da transição para o Net Zero e para sistemas alimentares regenerativos. João Partidário, Business Executive Officer da Purina em Portugal, explica à Marketeer o que está em causa.

De que forma os novos compromissos da Purina dão resposta aos desafios ambientais que temos pela frente?
Reconhecemos que estamos num momento decisivo. E isso exige um avanço para restaurar um planeta saudável. Por esse motivo estabelecemos esses compromissos ousados e ambiciosos. Para alcançar o Net Zero e apoiar a interrupção da perda de biodiversidade, devemos acelerar a nossa jornada de regeneração nos alimentos para animais de companhia e promover mudanças positivas através da colaboração com aqueles que trabalham ao nosso lado na nossa cadeia de fornecimento.

Em que consiste o Prémio Purina BetterWithPets 2023 e quais os seus objectivos?
Os benefícios mútuos da relação entre as pessoas e os seus animais de companhia estão bem documentados, entre os quais a capacidade de aumentar a felicidade, promover o bem-estar e sentimentos de segurança e inclusão social. Como tal, a Purina pretende apoiar 1 000 000 de pessoas em situações vulneráveis, melhorando a sua saúde e bem-estar através do poder da relação entre pessoas e animais de companhia.

Para ajudar a escalar o impacto deste compromisso, a Purina anunciou o lançamento e a evolução do seu Prémio BetterWithPets, um prémio para organizações impactantes que alavanquem este mesmo poder da ligação dos humanos ao seu animal de companhia para melhorar as vidas de pessoas em situações vulneráveis. A abertura das candidaturas oficiais foi a 23 de Janeiro e termina a 3 de Março. Os vencedores serão anunciados a 19 de Abril de 2023.

As organizações mais impactantes vão receber uma bolsa até duzentos mil euros durante um período de dois anos, tendo ainda a oportunidade de partilhar as melhores práticas e iniciativas através de conferências e webinars, escalando o impacto na saúde e bem-estar de pessoas em situações vulneráveis.

Que outras iniciativas associadas à marca Purina existem actualmente para promover o bem-estar de pessoas e animais de companhia?
Enriquecer a vida dos animais e das pessoas que os amam é o nosso propósito. Sabemos que uma nutrição de boa qualidade e cientificamente comprovada é essencial para o bem-estar dos animais de companhia. Por esse motivo, até 2024, lançaremos 20 novos produtos para melhorar a saúde e o bem-estar dos animais de companhia.

Também reconhecemos que os nossos alimentos para animais de companhia são essenciais para ajudar a reduzir a pegada ambiental da Purina. O nosso compromisso com as práticas de agricultura regenerativa para os nossos cereais e proteínas vegetais ambiciona reverter a tendência de queda na saúde do solo e ajudar a reduzir as emissões gerais de carbono da Purina.

Acreditamos que todos os animais de companhia merecem uma família e bons cuidados. E, por isso, estamos comprometidos a promover a adopção através das nossas parcerias por toda a Europa e a promover programas sobre como ser um tutor responsável. A Animalife e a Mad Panda são dois dos parceiros que nos permitem ajudar a aumentar as taxas de adopção em Portugal, assim como sensibilizar os tutores para as necessidades de cães e gatos e a melhor forma de os cuidar com respeito. Para complementar este trabalho de sensibilização, desenvolvemos o programa Purina Petschool para ajudar a educar as crianças, os tutores do futuro.

▲ **João Partidário**, Business Executive Officer da Purina em Portugal

Como parte do nosso trabalho contínuo nas nossas comunidades, conhecemos e vemos as consequências da vulnerabilidade. Também sabemos por experiência e, pela nossa investigação que se encontra a decorrer, que o poder da relação entre os animais de companhia e as pessoas ajudou muitas pessoas em situações vulneráveis.

Temos parcerias de longa data na Europa, onde a relação entre pessoas e animais de companhia (através de intervenções, actividades ou terapias assistidas por animais) ajudou a apoiar crianças e adultos com necessidades de saúde física e mental e trouxe resultados positivos. Em Portugal a Purina apoia a Kokua e a Pata de Açúcar e muito nos orgulha ajudar estes parceiros a cumprirem a sua nobre missão.

Outro projecto actualmente em curso é a Purina PetsAtWork Alliance. Em que consiste e como empresas e colaboradores podem aderir?
Queremos um futuro em que levar o seu animal de companhia para o trabalho é a norma para a maioria das pessoas e não apenas para alguns. Na Purina, acreditamos que os animais e as pessoas estão melhor juntos. Queremos que mais pessoas ▶

usufruam das fantásticas vantagens que os pets nos trazem: desde saúde melhorada até locais de trabalho mais felizes. Todas as empresas interessadas podem contar com o apoio da Purina, contactando-nos através do nosso site purina.pt!

Quais os benefícios de levar o cão para o trabalho?
Na Purina, recebemos cães nos nossos escritórios europeus desde 2003 e, em Portugal, desde 2016. Realizámos também um estudo, em 2017, com outras empresas que já experimentaram as vantagens de juntar as pessoas e os animais de companhia no local de trabalho e com milhares de pet lovers por toda a Europa. Toda esta experiência e investigação deu-nos um conhecimento real sobre os benefícios extraordinários que os animais de companhia podem oferecer às empresas e aos seus colaboradores. 44% das pessoas acreditam que ter animais no trabalho melhora o equilíbrio trabalho-vida pessoal; 41% acreditam que facilita os contactos e o relacionamento com outros colegas; 34% acreditam que cria uma atmosfera mais descontraída e 46% encaram a possibilidade de poder levar o seu animal de companhia para o trabalho como um benefício.

A marca Purina já tem um longo histórico de apoio a associações de bem-estar animal. Quais as parcerias actuais?
A Animalife e a Mad Panda são dois parceiros que desenvolvem um fantástico trabalho de apoio às associações no terreno, ajudando tanto os abrigos para animais como famílias que se encontrem em dificuldades, de forma a actuarem preventivamente face ao risco de abandono. Temos parcerias de longa data na Europa, onde a relação entre pessoas e animais de companhia (através de intervenções, actividades ou terapias assistidas por animais) ajudou a apoiar crianças e adultos com necessidades de saúde física e mental e trouxe resultados positivos. Por exemplo, através do nosso apoio à investigação em Espanha com a Universidad Rey Juan Carlos e o Hospital Niño Jesús de Madrid sobre os benefícios dos cães de terapia com crianças com distúrbios alimentares, vimos uma redução na ansiedade e nos sintomas de depressão, bem como o aumento da auto-estima. Continuamos a trabalhar com os nossos parceiros e a partilhar as melhores práticas e resultados.

Em Portugal a Purina apoia as entidades Kokua (que promove sessões de terapia assistida com cães e gatos para crianças e idosos e treina cães para biodetecção de bactéria hospitalar) e Pata de Açúcar (que promove o treino de Cães de Alerta Médico, que ajudam a detectar crises de hipoglicemia em pessoas diabéticas). Muitos nos orgulha ajudar estes parceiros na sua missão.

Têm ainda um projecto nas escolas portuguesas com o objectivo de formar os mais novos no sentido de se tornarem tutores responsáveis…
Queremos capacitar os tutores de animais de companhia, fornecendo informações e conselhos precisos e especializados. E, como as crianças são a próxima geração de tutores de animais de companhia, acreditamos que é importante que eles também aprendam a interagir e conhecer as necessidades especiais dos cães e dos gatos.

Em toda a Europa, desenvolvemos programas bem-sucedidos de posse responsável de animais de companhia há muitos anos. Em Portugal, por exemplo, desenvolvemos o nosso programa Purina PetSchool e temos uma parceria com a KidZania, uma cidade indoor, certificada pelo Ministério da Educação, onde as crianças podem brincar aos crescidos. Criámos e abrimos as portas da primeira Clínica Veterinária Purina PetSchool, que simula uma visita a um médico veterinário e ajuda as crianças a aprender como cuidar e se comportar com cães e gatos e entender a importância das visitas ao veterinário. Também distribuímos os nossos Materiais Purina PetSchool a todas as escolas que organizaram visitas à KidZania. A Clínica recebeu cerca de 22 mil crianças em 2022.

A relação entre animais e pessoas está a tornar-se mais benéfica para ambas as partes com a evolução da sociedade?
Em 2015 encomendámos um estudo para encontrar evidências relacionadas com o impacto da relação entre pessoas e animais, que tem sido actualizado em 2016, 2019 e 2020.

A amplitude e a qualidade das evidências dos benefícios da relação entre animais e pessoas estão a crescer. Esses benefícios variam desde a prevenção de doenças, diminuição da gravidade de doenças, redução do stress, impacto positivo no bem-estar psicológico, no desenvolvimento humano inicial e em pessoas marginalizadas e desfavorecidas, inclusão social e promoção da saúde mental. A evidência indica que os animais de companhia e as pessoas estão realmente melhor juntos.

PURINA®

CUIDAMOS

AQUI

E AQUI

ESTAMOS COMPROMETIDOS A FAZER A DIFERENÇA PELOS ANIMAIS DE COMPANHIA, PELAS SUAS FAMÍLIAS E PELO PLANETA QUE PARTILHAMOS.

SAIBA MAIS SOBRE OS NOSSOS COMPROMISSOS EM WWW.PURINA.PT

Assine já!

Assine a **MARKETEER** (12 edições), por 44 euros

44€*

Assinatura 1 ano (12 edições): 44 euros; assinatura 2 anos (24 edições): 78 euros.
* Preços válidos para Continente e Ilhas.

Para mais informações ligue 210 123 400 ou email assinaturas@multipublicacoes.pt.
Assine já em: https://assinaturas.multipublicacoes.pt/