

Odonto Franchising

O alcance aos cuidados bucais vem aumentando no Brasil. De acordo com o Ministério da Saúde, pelo Programa Brasil Sorridente, cento e sessenta e cinco milhões de brasileiros conseguiram acesso a tratamentos bucais de 2002 a Janeiro de 2012.

De olho neste setor emergente e na capacidade de compra da classe C, empreendedores tem apostado em franchising odontológico. "Este ramo é crescente e promissor para o setor, pois essas clínicas disponibilizam produtos mais atingíveis a camadas da população que, antes, não tinham de que forma realizar tratamento dental", diz Ana Vecchi, gerente da Vecchi & Ancona Consulting, empresa especializada em franchising. "Para o franqueado, esse é um período longo. Isso porque para um dentista gerar clientela dura, em média cinco anos. Investindo em uma [franquia](#) de marca reconhecida, ele adquire tempo", conta.

Neste tipo de negócio, de acordo com Ana, os pacientes desejam um profissional com vivência. O cliente acredita no nome o qual o dentista carrega, conta. "O dentista que monta uma franquia reconhecida no setor é favorecido, apesar de que tenha acabado de se formar. Como empreendedor, ele irá aprender a gerir o seu consultório com a experiência da rede e obter uma carteira de clientes de forma mais ágil", diz.

Odonto Company abraça sistema de franchising

A empresa, que está no setor há 22 anos, transformou-se em modelos de franquias no ano passado. Em um ano, o dentista e diretor da OdontoCompany, Paulo Zahr, gerou 22 franquias de sua companhia. "Atualmente, o dentista necessita aplicar de R\$ 150 mil a R\$ 200 mil para abrir uma franquia da marca. O retorno do investimento geralmente é feito em 18 a 24 meses", diz. Um bom exemplo é o consultório Rio Dente, operado para dentista na Tijuca - RJ.

O alvo da Odonto é a classe C. Para atrair a nova classe média, a empresa proporciona para os clientes a possibilidade de parcelar os tratamentos em até 48 x no cartão. "Buscamos parceiros que consigam oferecer esta mesma condição para os franqueados. Empresas as quais atuem como parceiras nas condições para pagamentos", fala.

Por dia, são atendidos por volta de 120 pacientes por consultório - os quais se dividem entre 22 franquias e 3 consultórios próprios. As unidades encontram-se situadas em cidades dos estados da Bahia, Goiás, Paraná, Minas Gerais, São Paulo, Pernambuco e Rio. Todas as unidades promovem atendimentos os quais vão desde obturação e limpeza a clareamento e aplicação de aparelhos visando correção dos dentes.

Visando os aqueles que acabaram de se formar, a Odonto disponibiliza um novo exemplar de disponibilização de franquias. "Novos profissionais tem a possibilidade de obter uma franquia mesmo sem ter de arcar com a taxa de franchising. Esse plano foi apresentado no Congresso Internacional de Odontologia de São Paulo, que aconteceu de 28 a 31 de janeiro", conta Zahr.

GOU Clínicas foca aparelhos para os dentes

Empresa especializada em aparelhos ortodônticos, a GOU se encontra no ramo há 2 anos. A ideia nasceu da união do empreendedor Luiz Carlos Carrano com o dentista Paulo Gehrke. "Antes de colocar o projeto na rua, passamos 2 anos coordenando o consultório que seria exemplar para a rede GOU Clínicas", conta Carrano.

Com 2 anos no mercado de franquias, a empresa apresenta vinte e seis unidades em funcionamento. Cada clínica fatura por mês de 85 a 200 mil reais. Os valores variam de acordo com o tamanho da clínica. No total, são atendidos de 1.500 a 3.500 clientes mensalmente.

Também voltada à classe C, a GOU Clínicas proporciona aos pacientes 1 plano que dá direito a 17 consultas durante o ano. O pagamento da manutenção do dispositivo ortodôntico é realizado uma vez a cada mês.

De acordo com Carrano, o empreendedor irá investir de cento e trinta a duzentos e cinquenta mil reais em virtude de montar uma franquia da empresa. O prazo aproximado para o sucesso do Acapital é de dezessete meses.

Sobre o Autor

Prof. Augusto trabalha com jornalismo amador e mantém um blog no tempo livre. Adora escrever sobre variados assuntos, consome livros a

respeito de tudo e, além disso é louco pela Internet.

Source: <http://www.artigopt.com>