

Cliente: SORRIDENTS
Veículo: BRASIL ECONÔMICO
Data: 26/04/10
Cidade: SÃO PAULO
Coluna: NESTA EDIÇÃO
Marca: SORRIDENTS

26/04/10

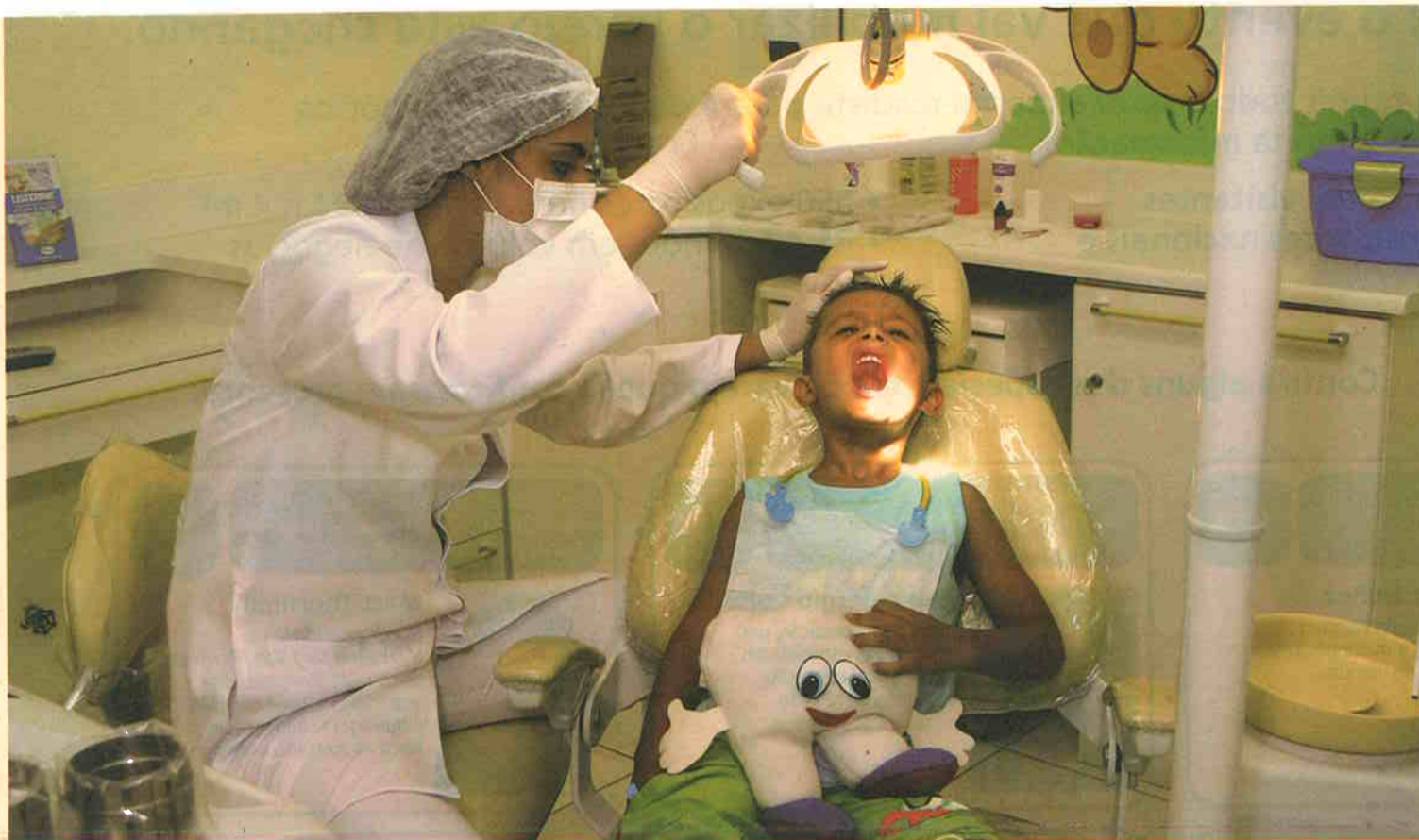
SP

Pág: 02

1

Expansão para deixar de boca aberta

A **Sorridents**, rede de franquias de consultórios dentários que nasceu na periferia de São Paulo, cresce oferecendo serviços sofisticados para clientes de baixa renda. — P36



Para o mercado, este é um negócio especial e promissor. Para milhões de brasileiros, os cuidados com a saúde bucal devem ser algo acessível a todos

A nova classe média leva a família ao encontro do sorriso perfeito

Respeito ao consumidor de baixa renda serviu de base para uma atividade rentável

Ela começou na periferia, na Vila Cisper, extremo leste da cidade de São Paulo. Há 15 anos o seu consultório funcionava no andar de cima de uma padaria. A clientela era o que hoje a mídia reconhece como novos consumidores, pessoas da camada social C/D/E, para quem não havia opção. Ou procuravam tratamento em clínicas com pouca estrutura ou enfrentavam o alto custo de locais

“

A saúde bucal nunca foi prioridade no Brasil. E sem saúde ninguém desfruta de progresso algum

Carla Renata Sarni

sofisticados. A proprietária percebeu a oportunidade e procurou adequar o consultório à demanda e o equipou com aparelhos de primeira linha.

O atendimento também ficou diferenciado. Hora marcada, procedimentos com técnicas atualizadas, conforto, acessibilidade e preço e pagamento facilitado. Estava nascendo a **Sorridents**, relata Carla Sarni, que, com o marido Cleber Soares, fundou a rede de franquias que surgiu na periferia e conquistou outros públicos em bairros nobres paulistanos, como Moema,

Morumbi e Vila Mariana.

Sarni fala em responsabilidade social, centrando atenção à mobilidade que permite o deslocamento de pessoas da base da pirâmide para posições melhores do ponto de vista econômico. A dentista e empresária lamenta o fato de a saúde bucal nunca ter sido prioridade no Brasil e acredita que, sem saúde, não se desfruta de progresso algum. Por isso, fez parceria com o governo do Estado e, enquanto durou, o acordo chegou a atender de graça 22 mil estudantes das escolas públicas. ■

TRÊS PERGUNTAS A...



...CARLA RENATA SARNI

Presidente da Sorridents

A Sorridents se posiciona como alternativa entre os consultórios populares e as clínicas sofisticadas e se classifica como, "de fato, uma empresa de saúde"

Qual o maior obstáculo enfrentado pela direção da Sorridents?

O maior desafio enfrentado e vencido é crescer e manter o padrão de qualidade que permite nosso avanço. Usamos material descartável e individualizado. Temos profissionais especializados,

anestesia computadorizada e ambientes climatizados, onde recepcionamos com café, chá, televisão. Temos 115 clínicas e até 2013 chegaremos a 200. A maior rede do mundo, a Vital Dent da Espanha, tem 400.

Como é possível manter qualidade e cobrar preços acessíveis?

Somos grandes compradores de insumos de primeira linha e negociamos em boas condições com os fornecedores. Para os

clientes, repassamos as vantagens da redução de custos, parcelamos ao máximo e encaixamos e adequamos a despesa às possibilidades do orçamento de quem nos procura.

Quantos são os seus clientes e em quais estados a Sorridents está?

São mais de 1 milhão de clientes e estamos em São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Pará, Rio Grande do Sul, Ceará, Rondônia, Bahia e Paraíba.