

# COMO ABRIR SUA PRÓPRIA CLÍNICA ODONTOLÓGICA COM SUCESSO

SUPER CHECKLIST

**BIODONTOS**  
FRANCHISING



Gestão e empreendedorismo não é algo que muitos profissionais da nossa área sabem fazer, é algo que exige dedicação de tempo e estudo, e muito mais que isso: exige prática.

É por isso que eu decidi criar pra você um checklist completo de tudo que é necessário para ter uma clínica odontológica de sucesso, e sair na frente da maioria dos concorrentes!

Você vai ver que não é algo simples, mas também não é um “bicho de 7 cabeças”.

No final desse material, você também terá acesso a algumas ferramentas práticas.

Segue 11 pilares pra se atentar ao tocar uma clínica:

# PLANEJAMENTO

Um bom planejamento é essencial para entregar valor ao mercado, ser relevante, sustentável no tempo e poder expandir o negócio.

Algumas formas de fazer planejamento são: Ciclo PDCA, Matriz SWOT e CANVAS.

# FORMAÇÃO DE EQUIPE

Todo negócio ou empresa é feito de pessoas, as pessoas são parte do ativo que está em suas mãos, e sem elas nada funciona, então seja muito criterioso na formação do seu time.

# CULTURA DA EMPRESA

Não adianta nada ter a melhor estratégia, a melhor equipe, o melhor ponto comercial, se sua empresa não tem objetivos em comum com toda a equipe, a cultura da empresa é algo que você define hoje, como: Valores, Missão, Visão, Palavras sagradas, Quem somos e etc...

Mas que com o tempo pode mudar, fique atento sempre, uma boa cultura é o que segura o time em momentos de dificuldade, cultura tem a ver com o sentimento do negócio, é o coração da sua empresa.

# **BENCHMARKETING**

É a análise de cases de sucesso, analise sua concorrência a fundo, investigue a história por trás, formas de captação de clientes, qual a estrutura dessa empresa? ela tem site? não tem? Literalmente seja um detetive, e anote tudo que interessante sobre essa empresa que você encontrar.

Sua missão é fazer melhor.

# **TECNOLOGIA**

Otimize processos, ganhe tempo, ofereça mais comodidade, alcance mais clientes... tudo isso a tecnologia hoje é capaz de ajudar, esteja ligado e antenado aos melhores sistemas de gestão, e coisas como: agendamento online, chatbots, automação de notas fiscais...

Tenha computadores mais rápidos e potentes, mesas, cadeiras e periféricos tecnológicos ergonômicos.

Tudo que posso facilitar processos, aumentar a produtividade e evitar papéis é bem vindo.

E claro, não preciso nem falar da tecnologia própria para a profissão, como uma Radiologia digital e um bom Consultório.

Alerta: o mercado é muito vasto de opções de tecnologia, gaste um tempo escolhendo as que mais se adequa ao seu negócio.

# AQUITETURA E DECORAÇÃO

A sua clínica é praticamente a embalagem do produto que você vende, ela deve ser bonita, agradável e confortável para melhor atender os clientes.

E dica de ouro: não adianta você fazer sozinho essa parte, por melhor que você imagine ser em decoração de ambientes, dificilmente você vai entender de cores, iluminação, o que cada cor representa, qual sentimento passa...

Pode parecer besteira, mas tudo isso influencia no bem estar do paciente, e quanto melhor ele se sentir, mais fácil será fideliza-lo depois!

A franquia biodontos já oferece modelos arquitetônicos prontos e auxilia em toda a reforma necessária até a inauguração.

## NUNCA FAÇA ISSO

Para o sucesso de qualquer negócio, não só uma clínica odontológica, você deve separar suas contas bancárias e finanças, tenha um setor financeiro da sua empresa de forma organizada!

O maior calote dos empreendedores brasileiros é misturar PF com PJ, empresa pagando escola de filho e por aí vai, não seja mais um nas estatísticas.

Defina um pró labore justo pra você e para o negócio, e viva com ele. de vez em quando quando estiver sobrando dinheiro em caixa você pode fazer uma retirada de lucros.

# OTIMIZAÇÃO

Revise periodicamente cada ponto aqui abordado, encontre as falhas do dia a dia, e corrija, mesmo quando não há falhas, sempre existe algo que pode ser melhorado.

Aqui você deve identificar quais são seus pontos positivos e negativos, o que você faz melhor que o concorrente? o que faz pior? e refazer uma nova estratégia de negócio se preciso for.

# MARKETING

Invista em marketing, em meio a um mundo cada vez mais competitivo, é de suma importância se mostrar para o público, por isso contrate um bom profissional de marketing, ou uma boa agência, pesquise com muito cuidado e não só pague alguém para “fazer os posts do instagram” isso é o mais básico.

Você precisa ter um pouco de noção pra saber cobrar seus profissionais, então estude um pouco dessa área, e principalmente defina o branding da sua empresa:

Quais cores, quais fontes de escrita? qual sentimento minha marca vai passar? como o público vai me enxergar....

É na construção de um bom branding que você consegue pouco a pouco a melhor divulgação que existe: o boca a boca.

# OPÇÕES FINANCEIRAS

Hoje em dia uma das maiores objeções dos clientes é o valor dos tratamentos, infelizmente os preços praticados muitas vezes são “baratos” para nós, e caro para os pacientes, a melhor forma de contornar essa situação é oferecendo opções de pagamento mais brandas, como o parcelamento em cartão.

Procure uma boa parceria com uma financeira confiável, e ajuste as taxas de forma que caibam no seu bolso, e que dê pra repassar a maior parte para o cliente, assim você não perde no valor que vai receber.

A Biodontos conta com cartão de crédito próprio, e todos os franqueados podem oferecer parcelamentos no cartão Biodontos em até 21x.

O que aumenta muito o faturamento do negócio.

## PROCURE FIDELIZAR CLIENTE

Tudo que já foi passado aqui é importante para fidelização de clientes, mas você deve pensar de forma estratégica de como manter o cliente fiel a você, um bom atendimento, um serviço de qualidade, utilizar bons materiais...

Acreditem que captar novos clientes é importante, mas manter seus cliente fiéis é ainda mais, quando você vê está atendendo uma família inteira, que faz propaganda gratuita pra você.

# CONVITE

Abaixo, estou deixando algumas ferramentas de empreendedorismo pra você montar seu planejamento, mas também gostaria de te apresentar a franquia Biodontos:

A Biodontos tem mais de 10 anos de experiência no mercado e está em forte expansão, procurando pessoas decididas a ter um negócio bem sucedido e dispostas a trabalhar pra isso acontecer.

A Franquia Biodontos dá todo apoio em todos os pontos comentados aqui anteriormente, e tem na ponta do lápis o que é necessário para cada etapa do negócio, além de já ter um formato validado no mercado, que funciona e pode te render até 35% de lucro todos os meses.

A Biodontos também é uma franquia híbrida, você leva a preço de um só, dois negócios: Estética e Odontologia.

Oferecemos todo o suporte, treinamento, know how de mercado, sistemas que utilizamos, checklist de reforma, equipamentos, análise de ponto comercial completa, tudo para garantir o sucesso do nosso franqueado.

Já é comprovado que a taxa de encerramento de atividades de franquias é 90% menor que de empresas abertas do zero, então caso você tenha interesse em abrir uma clínica odontológica de sucesso

Clica nesse botão aqui a baixo, e chama um de nossos consultores de vendas no WhatsApp, ele vai marcar uma call rápida com você pra te explicar melhor tudo sobre a Biodontos, sem compromisso nenhum, e caso você se interesse em abrir uma Biodontos só sua, daremos continuidade ao procedimento pra que eu posso te conhecer também.

Um abraço, e te espero pra um café!

Fabrcio  
CEO - Biodontos

[Saber Mais](#)



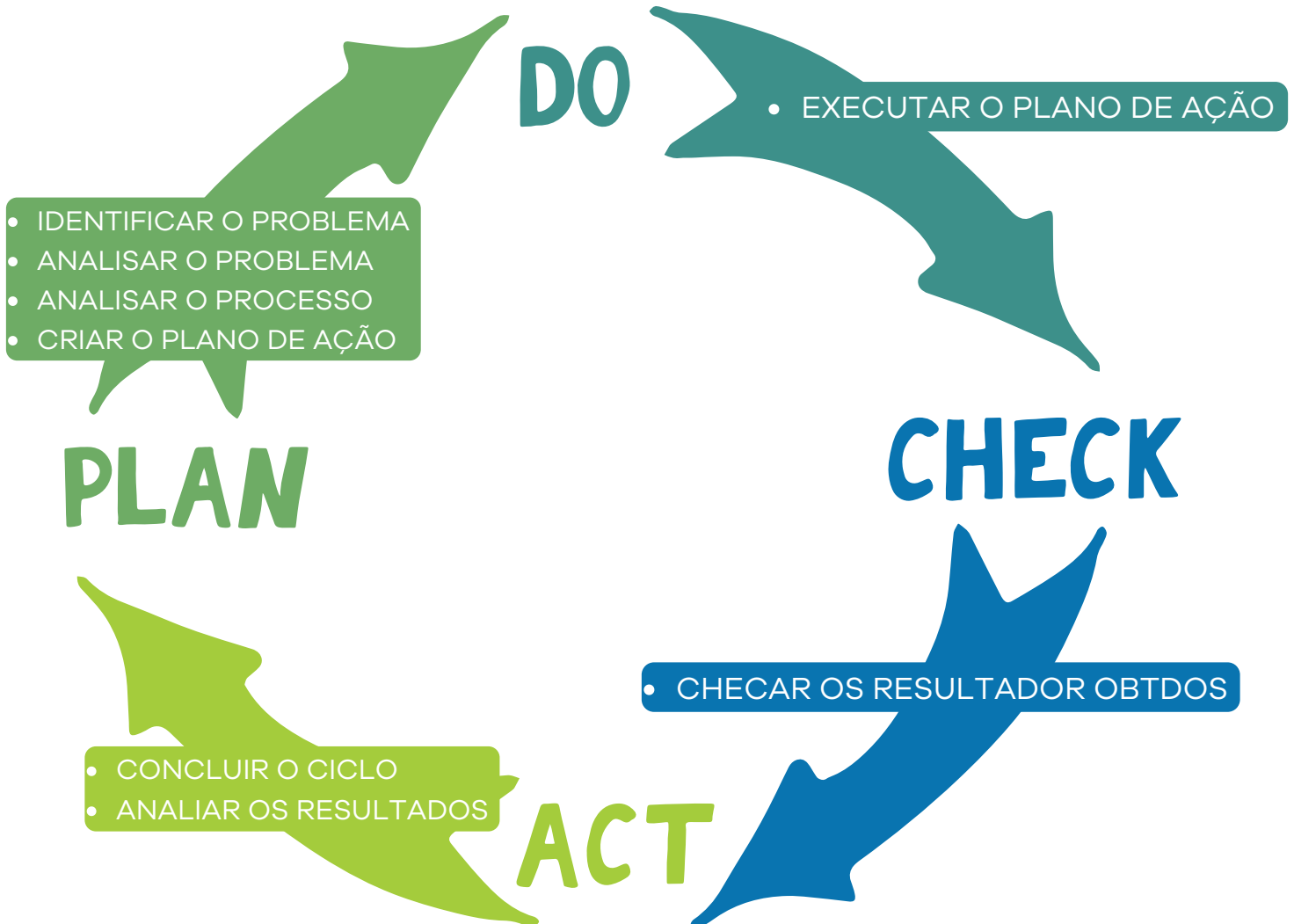
# PDCA

P > PLAN > PLANEJAR

D > DO > FAZER

C > CHECK > CHECAR

A > ACT > AGIR











# MATRIZ SWOT

## STRENGTHS/FORÇAS

Descreva as vantagens que seu negócio possui em relação a concorrência.

## WEAKNESSES/FRAQUEZAS

Descreva os problemas que seu negócio tem perante a concorrência.

## OPPORTUNITIES/OPORTUNIDADES

Descreva os fatores externos que influenciam positivamente o seu negócio.

## THREATS/AMEAÇAS

Descreva os fatores externos que não estão sob seu controle que podem ameaçar seu negócio.

# MATRIZ SWOT

**STRENGTHS/FORÇAS**

**WEAKNESSES/FRAQUEZAS**

**OPPORTUNITIES/OPORTUNIDADES**

**THREATS/AMEAÇAS**

## MODELO CANVAS

