Dentista fatura 15 milhões em rede de franquias odontológicas com 15 unidades

Com 4 unidades em funcionamento e 11 vendidas, fundador da White Clinic inspira próxima geração de empreendedores

Nascido no Rio Grande do Sul, Thomas Irigaray optou pela carreira odontológica na PUC-RS além de uma pós-graduação em Implantodontia na USP, em São Paulo. Segundo o empresário, a pós-graduação o fez abrir os olhos para o modelo de franchising como uma alternativa rentável de negócio. Pensando nisso, com o propósito de ajudar recém-formados que buscam iniciar sua carreira, assim como para profissionais já estabelecidos a mais tempo na profissão, Thomas inaugurou a primeira unidade da White Clinic, em Porto Alegre, em 2019.

Hoje, cinco anos depois, a empresa obteve um faturamento acima de 15 milhões de reais. Além disso, a White Clinic é pioneira entre as redes de franquias odontológicas a operarem em salas comerciais, o que resulta em um custo menor ao franqueado. Nesse cenário, Thomas observou que o setor de franquias não apenas resistiu à crise causada pela pandemia de Covid-19, mas também continuou a crescer. Ele enfatiza o desejo de que outros profissionais possam alcançar o mesmo sucesso: “Quero crescer ainda mais, mas quero mais dentistas crescendo junto comigo, podendo ter uma vida talvez que nunca tiveram, financeiramente falando”.

Segundo o Conselho Federal de Odontologia (CFO), o setor odontológico movimenta, anualmente, mais de R$ 38 bilhões. 61% dos dentistas no Brasil faturam menos de 10 mil reais por mês e 77% menos de 50 mil mensais. Nesse cenário, os dados indicam que o modelo defendido por Thomas, oferece uma oportunidade acessível a outros profissionais da área, onde o empreendedorismo e a expansão de franquias no campo odontológico representam um diferencial no setor.

Isso porque os dentistas tendem a concentrar-se na clínica individual, permanecendo no mercado sem muita expectativa de crescimento. Ao optarem pela expansão por meio de franquias, os profissionais podem fortalecer a rede de contatos e fidelização ao cliente com a marca já estabelecida no mercado. O *franchising* também permite aos empreendedores um

maior acesso à gestão e crescimento do negócio, ao invés de ficarem somente presos à prestação de serviços clínicos.

Serviço: White Clinic Odontologia

Para mais informações:

Mengucci Imprensa e Mídia

Eneida, Guilherme e Raeesah: 11 98996-8177 | 11 91356-4848

mengucci.imprensaemidia@gmail.com