

OrtoDoctor Franquias

OrtoDoctor
Odontología Especializada

OrtoDoctor
Aligners

 **OrtoDoctor**
Academy





O Mercado:

O mercado odontológico é um dos mais promissores do país: dados divulgados em 2021 pelo Conselho Federal de Odontologia (CFO) afirmam que, anualmente, o setor movimenta cerca de R\$ 38 bilhões no Brasil, comprovando a força da área para a economia.

Esse movimento exponencial se deve a novas tecnologias, novos serviços que chegaram ressentimento vindo dos Estados Unidos, como os alinhadores invisíveis, e principalmente com inovações financeiras que possibilitam tratamentos acessíveis a grande parte da população que não tinha acesso à odontológica de qualidade.



A franquia
que mais
vende
**aparelho
estético
no Brasil.**



O Posicionamento:

A OrtoDoctor tem orgulho de ser a clínica que mais vende aparelho estético do Brasil e agora assumiu o compromisso de se tornar a clínica que mais vende alinhadores do Brasil, graças ao lançamento do OrtoDoctor Aligner.

Com isso nos posicionamos no mercado com referência em ortodontia estética oferecendo ao mercado aparelhos e alinhadores estéticos acessíveis e de qualidade.

O Modelo de negócio:

A OrtoDoctor tem um modelo de negócio chamado Odontologia pré-paga.

A maioria das clinicas trabalha parcelando os tratamentos no boleto ou cartão de crédito, mas muitos da classe C não tem cartões, ou quando tem, não tem limite ou não querem usar por medo. Assim as clinicas acabam parcelando muita coisa no boleto. Para evitar a inadimplência precisam parcelar menos e quando a parcelas se estendem assumem o risco do crédito como se fosse banco, usando do seu próprio caixa para financiar o cliente.

A OrtoDoctor trabalha como com parcerias com varias instituições de créditos para que elas assumam o crédito ao cliente, fazendo com que o cliente tenha parcelamentos longos e a clinica recebimentos avista, otimizando o fluxo de caixa.



CARTÃO ORTODOCTOR

Cliente Especial

FAÇA JÁ
O SEU



PARCELE **36x**
EM ATÉ

- Aprovação instantânea;
- Sem taxa de adesão;
- Sem anuidade;
- Uso da renda familiar.

OrtoDoctor
→ Cliente Especial

O Funil de Crédito:

O funil de crédito é à base da odontologia pré-paga.

Inicia-se com uma prospecção agressiva através de muitos benefícios para clientes especiais. Para se tornar um cliente especial precisa passar pela aprovação de um cartão OrtoDoctor, que atesta que o cliente tem disponibilidade de crédito e nome limpo.

Com as ferramentas financeiras descobrimos o quanto de crédito cada uma dispões para o cliente, e com um processo de venda bem elaborado vendemos os serviços odontológicos equivalente ao credito disponível parcelado em até 36 meses.



O Aparelho Estético:

A OrtoDoctor através de inovações tecnológicas e de redução de custo, consegue oferecer a seus clientes o aparelho estético de porcelana com o mesmo preço dos aparelho ortodônticos metálicos da concorrência, liberando uma demanda reprimida por esse tipo de serviço antes só acessível a Classe A.



O Alinhador Estético:

Usando a mesma expertise que levou o aparelho estético para milhares de pessoas, nós criamos nosso próprio alinhador invisível, OrtoDoctor Aligner, o alinhador mais acessível do Brasil!

Com pagamento mensal similar ao aparelho fixo convencional essa inovação vai despertar uma nova demanda reprimida do mercado dando acesso a milhares de pessoas a um tratamento que antes era exclusivo ao topo da pirâmide.

OrtoDoctor
Aligners



A experiência do cliente:

A OrtoDoctor foi pensada em se diferenciar totalmente de seus concorrentes, com seu posicionamento único e modelo de negócio inovador.

Assim não podíamos deixar de lado a experiência do cliente.

Com salas temáticas das principais cidades do mundo, musica pop levemente alta e um ambiente colorido e alegre, o cliente tem uma nova experiência em ir ao dentista, diminuindo seu medo, ansiedade e gerando um ambiente ideal para vendas



O suporte ao franqueado:

A OrtoDoctor conta com uma plataforma de ensino EAD exclusiva para capacitação da equipe. Com sua universidade corporativa garantimos a atualização e treinamento constante dos franqueados.

Além disso, contamos com todo o suporte de implantação, escolha de ponto, acompanhamento, consultoria e auditoria, para que o franqueado consiga operar sua unidade seguindo os padrões do nosso modelo de negócio.

Os diferenciais:

- Dental própria para compra de aparelhos estéticos e materiais ortodônticos com descontos.
- Alinhador com marca própria
- Parceria com varias dentais e empresas de estética e implantes para oferecerem materiais mais baratos
- Parcerias com várias financeiras para dar crédito aos clientes
- Cartão de crédito da própria marca
- Fintech para oferecer consorcio aos clientes da baixa renda poder colocar seus implantes
- Suporte técnico para analise de casos clínicos
- Consultoria jurídica
- Treinamentos e atualizações constante
- Suporte de consultoras
- Software com biometria
- Experiência única ao cliente





0 Investimento:

- Conversão de unidade: \$ 29K
Taxa Franquia Inclusa
Pay Back 12 meses
- Nova unidade: \$ 135K
Taxa Franquia Inclusa
Pay Back 24 meses

PROMO!