

Fui sacoleira pra pagar a fa

Vendi roupas e doces de porta em porta e agora sou dona de uma rede odontológica com mais de 180 unidades em todo o país!

CARLA SARNI, 40 anos, empresária,
São Paulo, SP

Hoje sou dona da maior rede de clínicas odontológicas da América Latina e levo uma vida bem confortável. Mas se você visse a vida na qual eu cresci jamais imaginaria que essa realização seria possível. E nada do que conquistei foi com sorte, prêmios, heranças ou trapaças. Foi com muito suor e trabalho, provando que o melhor jeito de ficar rica é ralando mesmo!

Com 12 anos, eu já era uma miniempreendedora

Minha família era humilde: meu pai trabalhava como motorista de ônibus público e minha mãe vendia queijos. Desde pequena, eu era estimulada a batalhar para conquistar o que quisesse e já tinha uma veia empreendedora. Lembro que, quando eu estava com uns 12 anos, minha mãe conseguiu juntar um dinheiro e abriu uma loja de roupas. Junto com a loja, veio uma caixa de carretéis de linha que ela não venderia, por isso me deu. Assim que ganhei o presente, tive uma ideia: fui com um banquinho para a porta do mercado da cidade e comecei a oferecer os carretéis para as mulheres que passavam.

Em uma semana, vendi tudo e comprei uma bicicleta cor-de-rosa, que era meu sonho! Não satisfeita, passei a usar a bicicleta para vender bijuterias de porta em porta e tirar um dinheirinho para meus gastos pessoais!

Prestei vestibular para odontologia por acaso

Quando comecei o ensino médio, também decidi cursar o magistério. Não que eu quisesse ser professora, mas era o único curso profissionalizante que tinha de graça na minha cidade. No fundo, eu queria ser médica ou dentista! Mas tinha que me contentar com o que nossa situação permitia: ia para as aulas de magistério de manhã, ajudava minha mãe na loja à tarde e fazia o ensino médio à noite.

Até que um dia um primo me chamou para prestar o vestibular de odontologia com ele. Eu não me sentia preparada mas fui assim mesmo porque era em outra cidade e os dias do vestibular eram cheios de festas.

Aí, quando o resultado saiu, veio a surpresa: eu tinha sido aprovada! Fiquei tão feliz e orgulhosa... Mas então veio a ducha de água fria: meus pais disseram que não tinham condições de pagar a faculdade e me sustentar morando fora. O que eu faria? Desistir dessa oportunidade única que tinha



Realizei o sonho de me formar na faculdade com muito suor (foto à esq.) e consegui meu primeiro emprego de dentista numa clínica da periferia (acima)

Nada do que conquistei foi com sorte, prêmios, heranças ou trapaças: fiquei rica ralando muito mesmo!

cul e hoje sou milionária!

Seja uma boa empreendedora com minhas dicas

Trabalhando, você pode enriquecer, sim! Meu empreendimento deu certo graças ao meu suor. Confira minhas dicas para bombar o seu negócio

1

Sonho precisa ter prazo

Determine até quando quer realizar cada conquista. Assim você não fica adiando.



3

Quem sabe faz a hora

Quem quer algo, precisa fazer acontecer.



2

Não existe trabalho ruim

Qualquer profissão tem gente que se dá bem e gente que se dá mal.

O importante é a atitude do profissional. Quem só reclama fica para trás!



4

Todo mundo erra

O importante é aprender com os erros e acertar

na próxima tentativa. sem desistir!



em mãos? Resolvi arriscar: disse a meus pais que tentaria me sustentar na outra cidade e que, se em seis meses não desse certo, eu voltava para casa. Eles concordaram!

Batia de república em república para vender minhas peças

Peguei algumas roupas da loja da minha mãe e me mudei para Alfenas, no interior de Minas Gerais. Fui morar em uma república com mais sete meninas, para rachar as contas. Tinha aula das 7h30 da manhã às 18 h todo dia e, assim que saía da faculdade, ia com uma mochila nas costas bater de república em república vendendo as roupas.

Eu era sempre muito simpática e conquistava minhas clientes. Elas não só compravam minhas roupas como viravam minhas amigas! Assim, conheci muita gente e conseguia vender tudo! E, quando o dinheiro ainda não era suficiente para pagar as contas e a faculdade, eu fazia doces e vendia no intervalo das aulas para completar!

Comecei em uma clínica que ficava em cima de uma padaria

Quando terminei a faculdade, em 1995, fui morar de favor na casa de um tio em São Paulo. Comecei a procurar emprego e consegui uma vaga de dentista em uma clínica odontológica na periferia, que ficava em cima de uma padaria. Desde o início, atendia meus pacientes com toda a atenção do mundo. Se um senhor dizia que não

podia fazer um tratamento porque entrava no trabalho antes do nosso expediente, me oferecia para chegar mais cedo e atendê-lo. Sempre que fazia um procedimento, ligava no mesmo dia para saber se o paciente estava bem e precisava de algo.

Tratava todos como seres humanos e não como clientes que significam só dinheiro! Graças a essa dedicação, os pacientes me indicavam para seus amigos e parentes. Em três meses, comecei a ter fila de gente querendo ser atendida por mim!

Meu segredo: atendimento de qualidade com preços acessíveis

Mais ou menos nessa época, ganhei uma cadeira de dentista que minha avó havia comprado num consórcio durante toda a faculdade. Com esse equipamento, eu poderia sair da clínica, alugar uma sala e atender por conta própria. Mas, quando informei ao dono que ia sair, ele me propôs vender o consultório. Como não tinha para onde ir, topei. Paguei R\$ 12 mil em dez parcelas.

O negócio logo começou a dar certo. Com o dinheiro que ganhava na clínica, aluguei uma sala ao lado, onde coloquei minha cadeira e chamei uma antiga colega para trabalhar. Também comecei a pagar um consórcio de automóvel para realizar meu sonho de ter um carro!

Em 1998, quando meu carro saiu, achei que finalmente deixaria de ser pobre e andar a pé. Mas, bem nessa época, um imóvel

na frente da clínica entrou à venda e decidi comprar. Era um espaço amplo, decente e não ficava em cima de nada. Percebi que ali eu teria mais credibilidade e visibilidade. Dei o carro como entrada e financeiei o resto em 12 anos. Mudei minha clínica pra lá e abri os consultórios com tudo que tinha de melhor. Sempre acreditei que era essencial oferecer um serviço odontológico de qualidade, mas com preços acessíveis para as classes sociais mais baixas.

Chamei alguns colegas para serem meus sócios e também trabalhar na clínica, que se chamava Sorridents. Logo um amigo quis abrir uma filial da clínica em outro bairro e entramos nessa como sócios. Eu reinvestia praticamente tudo o que ganhava na clínica e nas outras filiais que mais sócios foram abrindo ao redor da cidade!

Minha clínica de periferia virou uma rede de franquias!

No ano 2000, conheci o Cléber, com quem me casei em 2001. Ele trabalhava como militar do Exército e eu propus que largasse seu emprego para estudar odontologia e trabalhar comigo. Ele topou!

Durante quatro anos, o Cléber fez a faculdade e eu sustentei a casa sozinha! E compensou: quando se formou, ele entrou na empresa e passou a gerir a parte administrativa enquanto eu cuidava do marketing!

Em 2005, a gente já tinha 23 clínicas e todas iam muito bem. Foi então que resolvemos apostar num sistema de franquias.

Desde então, qualquer pessoa pode abrir uma Sorridents em sua cidade. A ideia foi um sucesso: em 2007 já eram 127 franquias espalhadas por todo o país!

Hoje sou dona de uma rede de 193 unidades, que já chegou a faturar mais de R\$ 150 milhões em um ano! Com isso, mudei meu padrão de vida: tenho casa na praia, carro novo e uma vida bem confortável, mas sem luxos. Trabalho muito, todos os dias, e não esbanjo dinheiro. Meus filhos são criados com muito cuidado nesse sentido: não satisfaço todos os seus desejos e ensino a juntar dinheiro, pois quero que eles entendam o valor do trabalho!